DRUMUL CĂTRE LIBERTATEA FINANCIARĂ

The Road to Financial Freedom

First published in 2000 in Germany by Campus Verlag, Frankfurt/New York
Translated from the original title:
DER WEG ZUR FINANZIELLEN FREIHEIT

Editura ACT și Politon
Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.
tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.actsipoliton.ro/blog

Traducător: **Ana Mănescu**
Redactor: **Adina Mihaela Popa**
Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**
Coperta: **Mădălina Ioniță**
Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
SCHÄFER, BODO
Drumul către libertatea financiară/ Bodo Schäfer; trad.: Ana Mănescu – București : ACT și Politon, 2017
ISBN 978-606-913-310-1
I. Mănescu, Ana (trad.)
336

BODO SCHÄFER

DRUMUL CĂTRE LIBERTATEA FINANCIARĂ

Primul tău milion în șapte ani

Traducere de Ana Mănescu

ACT și Politon

2017

Cuprins

Mulțumiri

Realizările extraordinare sunt întotdeauna rezultatul interacțiunii minunate dintre oameni diverși.

Am avut privilegiul de a învăța de la niște oameni cu adevărat unici. Din păcate, este imposibil să menționez numele tuturor aici, dar vreau să îmi exprim recunoștința profundă față de ei. Aș vrea, totuși, să menționez câteva persoane care m-au influențat în mod special: reverendul dr. Winfried Noack, Peter Hövelmann, primul meu coach, care m-a învățat nu doar principiile de bază ale succesului, ci și frumusețea unei relații de încredere, Shami Dhillon, maestrul comunicării, și miliardarul Daniel S. Peña Sr., care m-a inițiat în lumea finanțelor la nivel înalt.

Această carte este atât rezultatul relațiilor mele cu ei, cât și al criticii constructive din partea editorilor mei de la Campus Publishing, doamna Querfurth și domnul Schickerling. Ei nu mi-au făcut niciodată treaba ușoară, dar se pare că acest lucru este benefic pentru dezvoltare.

Prefață

Ce îi împiedică pe majoritatea oamenilor să trăiască viața pe care o visează? Răspunsul este simplu. Banii! Banii reprezintă o anumită atitudine față de viață; ei reflectă starea noastră de spirit. Banii nu intră accidental în posesia noastră. Sunt o formă de energie: cu cât cheltuim mai multă energie pentru lucrurile importante din viață, cu atât mai mulți bani vor veni către noi. Oamenii de mare succes au abilitatea de a acumula mulți bani. Unii îi economisesc, iar alții îi folosesc pentru a-și ajuta semenii. Oamenii aceștia au în comun abilitatea de a continua să facă bani.

Nu ar trebui să supraestimăm importanța banilor. Când devin esențiali? Atunci când ai nevoie de ei și nu îi ai! Când ai probleme financiare, tinzi să te gândești mult prea mult la bani. Trebuie să ne redefinim atitudinea față de bani. În loc să ne dicteze fiecare acțiune, ar trebui să servească doar la „susținerea" tuturor aspectelor vieții noastre.

Toată lumea are visuri. Avem o anumită idee despre cum vrem să ne trăim viața și despre ce ni se cuvine. În adâncul nostru vrem să credem că avem de jucat un anumit rol, care va face lumea un loc mai bun în care să trăim. Din păcate, văd mult prea des cum rutina zilnică și „realitatea" stau în calea realizării visurilor noastre. Din ce în ce mai mult, uităm că merităm să ne trăim visurile.

Treptat, cădem victimă ideii că nu ne putem elibera din situația noastră actuală și începem să facem compromisuri. „Imaginea" modului în care vrem să ne trăim viața dispare în cele din urmă și, înainte să ne dăm seama, viața a trecut pe lângă noi.

Am deja mai bine de un deceniu de când îmi dedic timpul și energia conceptelor de bani, succes și fericire. De-a lungul anilor, am învățat să privesc banii din perspective diferite, căci banii ne pot împiedica să profităm la maximum de potențialul nostru, dar ne pot ajuta totodată să fim cât putem noi de buni.

Vreau să fiu coachul tău financiar personal; vreau să te învăț cum să-ți creezi propria mașină de făcut bani. Vreau să împărtășesc cu tine ce am învățat din experiența personală. Să ai bani nu înseamnă doar libertate, înseamnă și să poți trăi o viață mai independentă. Când în sfârșit am înțeles asta, am simțit nevoia să transmit aceste cunoștințe fiecărei persoane pe care o întâlnesc și care râvnește la libertatea adevărată. Sunt convins că absolut fiecare dintre noi poate deveni bogat, exact cum absolut fiecare dintre noi poate învăța să piloteze, să facă salturi în apă sau chiar să programeze un computer. Există totuși niște lucruri de bază importante pe care trebuie să le înveți mai întâi.

Există mai multe metode pentru a face primul milion. O metodă este descrisă în această carte și constă în urmărirea celor patru strategii enumerate mai jos.

1. Economisește un anumit procent din venitul tău.
2. Investește-ți economiile.
3. Mărește-ți venitul.
4. Economisește un anumit procent din toate măririle de venit.

Dacă faci asta – având în vedere unde te situezi acum din punct de vedere financiar –, vei acumula între unul și două milioane de euro într-un interval de timp de cincisprezece până la douăzeci de ani. Acesta nu este un miracol. Dacă, de exemplu, vrei să câștigi această sumă în jumătate din timp, de exemplu în șapte ani, atunci va trebui să aplici cât mai multe dintre strategiile descrise în această carte. Fiecare strategie pe care o adopți te va ajuta să îți atingi scopul mai repede.

Cum poți deveni bogat în șapte ani? Înțelegi că nu vorbim doar despre banii pe care îi vei acumula, ci și despre persoana care vei deveni.

Cu siguranță, nu e un lucru ușor, dar e mult mai dificil să trăiești viața pe care o vrei dacă ești limitat de finanțele tale. Dacă totuși urmezi sfaturile din această carte, atunci poți fi sigur că îți vei atinge scopul. În cadrul seminarelor mele, am ajutat mii de oameni aflați pe drumul către libertatea financiară și încă mă minunez cum le schimbă viața aceste cunoștințe.

Nu vei deveni bogat cumpărând această carte; nu vei deveni bogat nici dacă doar citești această carte; vei avea succes numai dacă vei adopta strategiile din această carte și le vei integra în viața ta. Abilitățile tale adevărate vor ieși atunci la suprafață.

Acum, hai să pornim împreună pe acest drum. Primul pas este să evaluăm situația ta financiară actuală. Pe pagina următoare vei găsi un chestionar în acest scop. Continuă lectură doar după ce afli unde te situezi din punct de vedere financiar.

Sper că această carte nu te va face doar bogat, ci îți va oferi și o viziune cu adevărat valoroasă. Nu te cunosc personal, dar știu că, dacă citești aceste cuvinte, trebuie să fii o persoană specială, care nu este dispusă să se mulțumească cu situația actuală. Ești o persoană care vrea să își scrie singură scenariul vieți. Vrei să-ți modelezi și să-ți proiectezi viitorul și să-ți faci viața unică.

Sper foarte mult că această carte va contribui la realizarea scopurilor tale.

Bodo Schäfer

Nota autorului:

Am folosit forma masculină în această carte doar pentru a facilita citirea; vreau să știi că mă adresez femeilor și bărbaților deopotrivă și că nu am intenția să supăr pe nimeni.

Chestionar:
Care este situația ta financiară?

Te rog să nu începi să citești această carte până nu completezi răspunsurile la aceste întrebări.

1. Cum ți-ai evalua venitul?

- ☐ Excelent
- ☐ Foarte bine
- ☐ Bine
- ☐ Satisfăcător
- ☐ Suficient
- ☐ Slab
- ☐ Foarte slab

2. Cum ți-ai estima activele nete?

- ☐ Excelent
- ☐ Foarte bine
- ☐ Bine
- ☐ Satisfăcător
- ☐ Suficient
- ☐ Slab
- ☐ Foarte slab

3. Cum ți-ai estima investițiile?

- ☐ Excelent
- ☐ Foarte bine
- ☐ Bine
- ☐ Satisfăcător
- ☐ Suficient
- ☐ Slab
- ☐ Foarte slab

4. Cum ți-ai evalua cunoștințele despre bani și capital?

- ☐ Excelent
- ☐ Foarte bine
- ☐ Bine
- ☐ Satisfăcător
- ☐ Suficient
- ☐ Slab
- ☐ Foarte slab

5. Ai planuri financiare bine definite și știi exact ce vrei, cât costă și de unde vei obține banii?

☐ Excelent
☐ Foarte bine
☐ Bine
☐ Satisfăcător
☐ Suficient
☐ Slab
☐ Foarte slab

6. Ai un coach pentru chestiuni financiare?

☐ Da ☐ Nu

7. Majoritatea persoanelor pe care le cunoști sunt

☐ Mai bogate decât tine
☐ Într-o situație financiară similară cu a ta
☐ Mai puțin înstărite decât tine?

8. Economisești cel puțin 10-20% din venitul tău lunar?

☐ Da
☐ Uneori
☐ Nu

9. Donezi în mod regulat către organizații de binefacere?

☐ Da ☐ Nu

10. Crezi că meriți să ai foarte mulți bani?

☐ Da
☐ Nu m-am gândit niciodată la asta
☐ Nu

11. Cât timp ai putea trăi din banii tăi dacă nu ai mai câștiga niciun ban?

________ luni

12. Poți să-ți imaginezi ziua în care vei putea trăi din dobânda pe care o câștigi la economiile tale?

☐ Da ☐ Nu

13. Ai fi mulțumit dacă următorii cinci ani s-ar desfășura în același fel ca ultimii cinci ani?

☐ Da ☐ Nu

14. Știi ce simți cu adevărat în legătură cu banii?

☐ Exact

☐ Mai mult sau mai puțin

☐ Nu

15. Cum ți-ai descrie situația financiară actuală?

____

16. Dacă ai putea da un nume pentru a te descrie din punct de vedere financiar, care ar fi (ex. Scrooge McDuck[1], Novice, Ratat, Tipul Ghinionist, Magnetul de Bani, Antreprenor etc.)?

____

17. Banii

☐ susțin felul în care îți trăiești viața?

☐ dictează felul în care îți trăiești viața?

18. Cum ți-ai evalua cunoștințele despre fondurile de investiții?

☐ Excelent

☐ Foarte bine

☐ Bine

☐ Satisfăcător

☐ Suficient

☐ Slab

☐ Foarte slab

[1] Un faimos personaj de desene animate, unchiul lui Donald Duck și cel mai bogat personaj din lume în universul fictiv Disney. Este denumit după Ebenezer Scrooge, personajul principal din *Poveste de Crăciun* de Charles Dickens, un om bogat, dar zgârcit. (n.tr.)

19. Cum ți-ai estima cunoștințele despre acțiuni?

☐ Excelent
☐ Foarte bine
☐ Bine
☐ Satisfăcător
☐ Suficient
☐ Slab
☐ Foarte slab

20. Cunoști criteriile de bază pentru a investi și le aplici?

☐ Da ☐ Nu

21. Simți că banii sunt importanți pentru tine?

☐ Nu
☐ Oarecum
☐ Destul de
☐ Foarte
☐ Sunt extrem de importanți

22. Care este atitudinea ta față de bani, cifre și finanțe?

____

23. Per ansamblu, cum ți-ai descrie situația financiară după ce ai răspuns la aceste întrebări?

☐ Excelent
☐ Foarte bine
☐ Bine
☐ Satisfăcător
☐ Suficient
☐ Slab
☐ Foarte slab

24. Cum te simți acum?

____

____

Principiile de bază

1

Ce vrei de fapt?

„Cauți deja de prea mult timp.
Acum renunță la căutare și învață să găsești."

Heinz Körner, Johannes

Conflictul este unul clasic: există o diferență între cum ne simțim în adâncul nostru și cum este viața noastră de fapt. Ideea despre cum ar trebui să ne trăim viața este adesea la fel de diferită de realitate cum e ziua față de noapte.

Cu toții vrem să ne dezvoltăm și să fim fericiți. În adâncul nostru, cu toții dorim să aducem o schimbare în bine în această lume. Cu toții vrem să credem că *merităm* o viață bună.

Care sunt șansele de a deveni bogat?

Și atunci ce ne oprește să ne îndeplinim visurile? Ce ne împiedică să obținem ceea ce dorim cel mai mult? Desigur, mulți dintre noi trăim în medii care nu sunt tocmai propice îmbogățirii. Nici măcar guvernul nu dă un exemplu bun, căci an de an se afundă tot mai adânc în datorii și crește impozitele pentru a plăti dobânda.

Sistemul nostru educațional nu reușește să ne ofere răspunsuri la întrebări cruciale, cum ar fi: „Cum pot duce o viață fericită?" și „Cum pot deveni bogat?". La școală învățăm despre cum William Cuceritorul l-a învins pe Harold în bătălia de la Hastings, în 1066. Nu suntem învățați cum să facem primul nostru milion. Atunci cine ar trebui să ne învețe cum să devenim bogați? Părinții noștri?

Majoritatea dintre noi nu avem părinți bogați, așa că orice sfat pe care ei ar putea să ni-l dea în privința bogăției ar fi probabil irelevant. În plus, societatea noastră încurajează supraconsumul, și nici prietenii și colegii noștri nu prea ne stimulează. Așa că mulți oameni pierd ceea ce eu consider a fi un *drept din naștere*: fericirea și prosperitatea.

Când mă uit la viața mea de astăzi, sunt profund recunoscător. Trăiesc exact viața pe care am visat dintotdeauna s-o trăiesc și sunt liber din punct de vedere financiar.

Totuși, nu a fost întotdeauna așa. Ca mulți dintre voi, am avut perioade când m-am simțit aproape paralizat de îndoială și de confuzie.

Experiențele unice ne modelează

Cu toții am avut experiențe care au avut o influență îndelungă asupra noastră. E vorba de acele momente cruciale care ne fac să ne schimbăm atitudinea față de oameni, oportunități, bani, lume și imaginea noastră despre lume. Astfel de evenimente ne schimbă viața în bine sau în rău.

Când am împlinit șase ani, a avut loc o întâmplare care a lăsat o impresie de neșters asupra mea și mi-a stabilit clar atitudinea față de bani. Tatăl meu a fost internat în spital în urma cirozei hepatice. A trebuit să rămână spitalizat un an întreg, pentru că avea nevoie de repaus complet. I s-a spus, de asemenea, să se abțină de la citit pe cât de mult posibil.

Într-o zi, l-am auzit pe doctor spunându-i mamei mele că nu mai avusese până atunci un pacient care să primească atâția vizitatori. În fiecare zi veneau câte șase oameni să îl viziteze, chiar dacă ar fi trebuit să fie în repaus complet. Așa am descoperit că tatăl meu lucra din patul de spital. Era avocat și în timpul liber înființase ceea ce numea un „cabinet pentru săraci”. Oferea consultanță juridică gratuită celor nevoiași. Mama l-a mustrat imediat și i-a cerut să nu mai lucreze, căci altfel nu va ieși viu din spital. Chiar și doctorii au încercat să-l convingă să „înțeleagă de vorbă bună”. Dar tata era încăpățânat și a continuat să facă ceea ce simțea el că e corect.

Obișnuiam să stau la căpătâiul lui ore în șir, ascultând ce îi spuneau vizitatorii săi. Și știi ce? Era vorba întotdeauna despre bani. Se plângeau întruna. Dădeau vina mereu pe circumstanțe sau pe alți oameni pentru problemele lor financiare. Nu înțelegeam limbajul juridic, așa că mi se părea a fi mereu același subiect: dificultăți financiare, dificultăți financiare, dificultăți financiare etc. La început, mi s-a părut interesant să stau și să-i ascult vorbind, dar, după un timp, totul a început să mă irite. Am început să capăt o repulsie profundă față de sărăcie. Sărăcia îi făcea pe oameni nefericiți. Îi făcea să vină gârboviți să îl viziteze pe tatăl meu în spital și să-l implore să-i ajute.

Această scenă din spital m-a inspirat să devin bogat și atunci am decis că voi fi milionar până la vârsta de treizeci de ani.

Să decizi nu e suficient

Acela nu a fost însă începutul unei povești de succes peste noapte. Într-adevăr, mi-am atins scopul până la vârsta de treizeci de ani, dar cu cinci ani înainte de asta aveam datorii, un exces de greutate de optsprezece kilograme și mă îndoiam de mine însumi. Din cauza situației financiare tensionate, banii deveniseră punctul central al existenței mele.

Banii au doar importanța pe care le-o atribuim. Iar când ai probleme financiare, devin mult prea importanți.

Aveam însă *credința* că totul se va îmbunătăți. Cumva știam că totul va ieși bine. Dar nimic nu se întâmplă dacă tot ce faci este să speri.

Speranța este un *tranchilizant intelectual, un mijloc ingenios de autoamăgire*. Pe cine așteptăm? Ce așteptăm? Pe Dumnezeu? Destinul? Dumnezeu cu siguranță nu este un babysitter cosmic care să ne răsplătească când nu facem nimic. Există un sâmbure de adevăr în proverbul: *Doar nebunii trăiesc în speranță și în așteptare.*

Valorile noastre trebuie să fie compatibile cu scopurile noastre

Eram disperat. Cum puteam să mai am datorii, deși câștigam o sumă respectabilă de bani?

Am fost uimit când am aflat în sfârșit răspunsul la această întrebare. În adâncul meu, nu credeam cu adevărat că banii sunt un lucru bun. Chiar eu îmi sabotam succesul.

Tatăl meu a murit în cele din urmă, după o boală de opt ani. Și oamenii continuau să spună că murise de prea multă muncă.

În niciun caz nu voiam să am același sfârșit. Pe de altă parte însă, nici nu voiam să fiu ca acei oameni săraci care îl vizitaseră pe tatăl meu în spital și îl imploraseră să le ofere consultanță juridică.

Voiam să fiu bogat, dar în același timp voiam să fac cât mai puțin efort pentru asta.

După moartea tatălui meu, mama a căutat refugiu în religie. Credea cu fermitate că „e mai ușor pentru o cămilă să intre prin urechea acului decât pentru un om bogat să intre în împărăția lui Dumnezeu”. Pe de o parte, voiam să fiu bun și credeam că a fi sărac înseamnă a fi bun. Pe de altă parte, voiam să fiu bogat pentru că disprețuiam sărăcia.

Aceste valori contradictorii mă trăgeau în toate direcțiile. Cât timp aceste valori se aflau în discordanță, știam că nu voi ajunge nicăieri.

În cel mai bun caz, am încercat să devin bogat. Și, așa cum se întâmplă de obicei când facem o încercare, asta ne împiedică să luăm măsuri concrete. Lăsăm deschisă o ușă de rezervă. Oamenii care încearcă așteaptă de fapt ca ceva să îi împiedice să reușească.

Așteptăm obstacole pentru că nu suntem convinși că lucrul pe care îl căutăm este într-adevăr bun pentru noi; nu simțim că suntem destul de buni ca să ne atingem efectiv țelul.

Optimism și încredere în sine

Lasă-ți tot optimismul la o parte pentru o clipă. De ce? Îți voi explica. Optimismul este într-adevăr o caracteristică pozitivă și te ajută să vezi totul într-o lumină pozitivă. Dar optimismul este înșelător, dacă nu este combinat cu alte attribute, și este adesea confundat cu încrederea în sine.

În timp ce optimismul îți permite să vezi lucrurile într-o lumină pozitivă, încrederea în sine îți permite să faci față aspectelor mai dificile ale vieții. Viața nu este doar o simfonie de note frumoase și înalte, ea are și note întunecate și joase. Oamenii care au încredere în sine nu trebuie însă să se teamă de situații nefavorabile.

O persoană este încrezătoare în sine când știe că poate conta pe ea însăși pe baza experienței sale trecute. O persoană încrezătoare în sine nu poate fi oprită de nimeni și de nimic, pentru că știe că poate face față obstacolelor care i-ar putea ieși în cale. Și-a demonstrat-o deja în numeroase ocazii. În capitolul 3, vei afla cum îți poți dezvolta încrederea în sine într-un interval de timp foarte scurt.

O situație financiară solidă este esențială pentru a-ți dezvolta încrederea în sine. Finanțele lasă puțin loc pentru optimism nejustificat. Extrasele tale de cont sunt clare și directe; nu ai cum să te amăgești. Dacă vrei să-ți mărești încrederea în sine, atunci trebuie să-ți pui situația financiară în ordine. *Situația ta financiară trebuie să-ți demonstreze că nimic nu te poate opri.*

Nu trebuie să permiți ca situația financiară să îți saboteze încrederea în sine, pentru că fără încredere în sine trăiești doar o existență minimă. Nu vei ști niciodată ce ești capabil să realizezi. Nu îți vei asuma riscuri. Nu vei crește ca persoană. Nu vei face ceea ce ești capabil să faci. Nu îți vei exploata potențialul. O persoană fără încredere în sine nu face nimic, nu are nimic și nu este nimic.

Toate acestea nu au nimic de-a face cu optimismul. Contul tău din bancă trebuie să-ți demonstreze că finanțele îți susțin felul în care trăiești. Finanțele tale trebuie să-ți dea încredere în propriile abilități. Și despre asta este această carte. Este despre organizarea situației tale financiare, astfel încât finanțele să nu lucreze

împotriva ta, ci pentru tine. Banii îți pot face viața mai ușoară sau o pot face mai dificilă.

Unde te situezi?

Simți că ești menit pentru lucruri mai mari? Crezi că „nu se poate ca asta să fie totul”? Meriți mai mult decât ceea ce ai în prezent? Este doar o chestiune de timp până vei fi bogat?

Lasă-ți tot optimismul la o parte pentru o clipă. Cum s-a dezvoltat venitul tău personal în ultimii șapte ani? Notează în spațiul de mai jos cât de mult a crescut sau a scăzut venitul tău în ultimii șapte ani.

_______________ euro

Această cifră te pune pe gânduri, dar este eficace. Dacă vei continua la fel în următorii șapte ani, atunci vei vedea probabil aceeași cifră. Această tendință chiar se va accentua în anii ce vor veni.

Dacă totuși vrei un rezultat diferit, atunci trebuie să iei măsuri. Trebuie să pornești într-o direcție diferită, iar primul pas este să îți schimbi felul de a gândi.

Felul tău de a gândi te-a făcut cine ești astăzi. Continuând să gândești în același fel, nu îți vei atinge scopurile.

Ce simți cu adevărat în legătură cu banii?

Ai un dialog continuu cu tine însuți. Dacă în adâncul tău simți că banii sunt răi sau nefaști, nu vei deveni niciodată bogat. Deci, ce simți cu adevărat în legătură cu ei? Vom discuta mai mult despre această întrebare în capitolul 5.

Vei descoperi cum privești banii, la un nivel profund. Și vei vedea cum îți poți schimba atitudinea față de ei.

Banii sunt buni

Când aveam 26 de ani, am cunoscut un om care m-a învățat principiile de bază ale bogăției. La doar patru ani după aceea, puteam trăi din dobânda banilor mei. Acest lucru s-a întâmplat atât de repede pentru că visurile, valorile, scopurile și strategiile mele erau în sfârșit compatibile unele cu altele.

Fie că o crezi sau nu, banii chiar schimbă o mulțime de lucruri în viață. Se poate să nu îți rezolve toate problemele și cu siguranță nu sunt tot ce contează. Totuși, grijile financiare chiar tind să-ți umbrească fericirea. Banii îți permit să abordezi alte probleme într-un mod mai elegant. Vei avea, de asemenea, ocazia să cunoști oameni noi, să vizitezi locuri fascinante, să te dedici unei munci mai interesante, să câștigi încredere în tine, să dobândești mai multă recunoaștere și să profiți de alte oportunități.

Cele cinci zone ale vieții noastre

Pentru a simplifica lucrurile, voi împărți viața în cinci zone: sănătate, finanțe, relații, emoții și scopul în viață. Fiecare dintre aceste zone este la fel de importantă.

Dacă nu suntem sănătoși, atunci nimic nu este important. Dacă nu ne putem controla emoțiile, atunci nu putem, de exemplu, să ne motivăm să facem ceea ce ne-am propus. Relațiile bune sunt fundamentale. Când vorbesc de scop în viață, mă refer la a face ceea ce îți place cu adevărat să faci, ceea ce corespunde talentului tău și ceea ce le aduce beneficii celorlalți. Finanțele noastre aparțin acestei zone.

Nu ar trebui să te ocupi niciodată de activități nedorite doar pentru recompense financiare. Ai nevoie de ceea ce numesc „libertate financiară".

Ia fiecare dintre aceste zone și atribuie-i câte un deget de la mână. Să zicem că degetul mijlociu reprezintă finanțele tale. Acum, cineva ia un ciocan și lovește acest deget. Ai spune oare: „Nicio problemă, e doar un deget. Mai am încă patru"? Sau ți-ai dedica toată atenția degetului care simte durere?

Este important ca aceste cinci zone să fie în armonie una cu alta. Trebuie să stăpânești această noțiune în fiecare dintre cele cinci zone. O persoană cu probleme financiare nu a reușit să echilibreze aceste cinci zone. Problemele financiare vor umbri întotdeauna celelalte zone. Banii sunt esențiali pentru o viață echilibrată și armonioasă.

De ce se îmbogățesc oamenii într-un interval scurt de timp? Ei reușesc să realizeze acest lucru pentru că au destui bani care lucrează pentru ei. Ei vor să aibă o mașină de făcut bani în loc să fie o mașină de făcut bani. Ei vor să aibă destui bani pentru a trăi o viață cu adevărat armonioasă.

Cum se face că majoritatea oamenilor nu se ocupă de activități ideale? Pur și simplu pentru că nu au fonduri disponibile. Este un cerc vicios. Mulți oameni nu reușesc să se implice în activitatea aleasă de ei doar pentru că nu știu cum pot câștiga bani făcând asta. Totuși, este binecunoscut faptul că nimeni nu acumulează o mulțime de bani făcând ceva ce nu îl bucură în mod deosebit. Prin urmare, neavând bani, persoana rămâne prinsă în rutina realizării unei munci nedorite, așa că nu reușește să câștige sume considerabile.

Soluția este să îți transformi hobby-ul preferat într-o carieră. Câștigă bani cu hobby-ul tău. Poți face asta doar dacă îți acorzi timp să identifici ceea ce îți place cu adevărat să faci și în ce constau talentele tale.

Cu mulți ani în urmă, am întâlnit un om foarte bogat în New York, iar deasupra biroului său erau agățate cuvintele: „Oamenii care lucrează toată ziua nu vor avea niciodată timp să facă bani". Evident, ar trebui să ne acordăm timp pentru a gândi. Când am întrebat la ce ar trebui să ne gândim, el mi-a răspuns: „Cunoaște-te pe tine însuți și află ce îți place să faci. Și apoi gândește-te cum poți câștiga bani făcând ceea ce îți place să faci. Ar fi de preferat să îți pui această întrebare în fiecare zi și să cauți zilnic răspunsuri mai bune".

Optimizezi sau minimalizezi?

Avem nevoie de timp în care să ne gândim la noi înșine, pentru a descoperi ce ne face realmente fericiți. Vom fi cu adevărat buni la ceva doar când respectivul lucru ne va umple de pasiune și entuziasm. În acel moment, banii vor curge către noi aproape de la sine. Ne trebuie timp să ne dăm seama care sunt talentele noastre și să dezvoltăm abilități din aceste talente. Avem nevoie de timp cu noi înșine pentru a ne scrie propriul scenariu de viață și a-l transforma într-o capodoperă. Dacă nu îți acorzi timp să faci asta, îți vei irosi viața. Ne trebuie timp ca să luăm decizii fundamentale și să ne forțăm să luăm măsuri în conformitate cu aceste decizii. În acest fel, fiecare va decide conștient la un moment dat în viața sa să optimizeze sau să minimalizeze.

Optimizarea înseamnă să înveți cum să folosești cel mai bine timpul, posibilitățile, talentele, banii și chiar pe celelalte persoane. Este vorba de obținerea celui mai bun rezultat posibil. Dacă vrei să îți optimizezi viața, atunci ar trebui să te străduiești întotdeauna să fii cât se poate de bun.

Majoritatea oamenilor însă trec prin viață la întâmplare, fără planuri concrete. Ei minimalizează. Scopul lor este doar să supraviețuiască zilei de azi. Pentru astfel de oameni, săptămâna de lucru este doar o întrerupere necesară între weekenduri. Ei muncesc pentru a câștiga bani, și nu pentru a găsi împlinire. Ei nu își recunosc talentele, și nici nu sunt conștienți de oportunitățile din fața lor.

Planificarea este primordială

Mulți oameni își planifică vacanțele cu mai multă atenție decât își planifică viața. Totuși, există doar două posibilități: *ori îți plănuiești viața tu însuți, ori o vor plănui alții pentru tine*.

Mulți oameni au încercat de câteva ori să facă planuri și au eșuat. Cineva a spus cândva: „Cu cât plănuiesc mai mult, cu atât mă lovește mai mult soarta. Prin urmare, nu mai plănuiesc, așa că soarta nu mă mai afectează atât de mult”. Există un motiv simplu pentru care atât

de mulți oameni nu se țin de planurile lor. Ei nu reușesc să îmbine visurile, scopurile, valorile și strategiile unele cu altele.

Timp de doisprezece ani, profesorul Thomas Stanley de la Universitatea de Stat din Georgia, din Statele Unite, a studiat viața celor bogați. A ajuns la concluzia că acești oameni erau printre cei mai fericiți oameni din lume pentru că visurile, scopurile, valorile și strategiile lor erau în armonie unele cu celelalte.

Cei patru stâlpi, adică visurile, scopurile, valorile și strategiile reprezintă baza pe care îți poți construi averea

Ceea ce faci cu viața ta nu depinde în primul rând de voința ta de fier, ci mai degrabă de visurile, scopurile, valorile și strategiile tale.

În capitolele următoare ne vom ocupa sistematic de acești patru stâlpi. Așa îți vei construi fundația pentru bogăție în următorii șapte ani. Este incredibil ce poate realiza o persoană atunci când armonizează aceste patru forțe.

VISURI

Ce ai face dacă ai avea o cantitate nelimitată de timp și bani?

VALORI

Ce este cu adevărat important pentru tine? De ce este important?

SCOPURI

Ce vrei să fii? Ce vrei să faci? Ce vrei să ai?

STRATEGII

Ai cunoștințele, abilitatea și planul pentru a-ți atinge scopurile?

Visurile

Visurile tale sunt un bun indicator pentru ceea ce te-ar face fericit. Gândește-te ce ai face dacă ai avea destul timp și bani. Ai fi surprins să afli cât de multe dintre visurile tale necesită susținere financiară.

Scopurile

Trebuie apoi să-ți formulezi scopurile pornind de la aceste visuri. În această etapă trebuie să iei o decizie conștientă. Atât timp cât nu ne luăm un angajament, vom continua doar să visăm. Așa că întreabă-te ce vrei să fii, ce vrei să faci și ce vrei să ai. Pe parcursul acestei cărți, vei învăța o cale simplă de a-ți clarifica scopurile și atunci vei lua o decizie conștientă.

Valorile

Acum ajungem la un punct foarte important: visurile și scopurile trebuie să fie în armonie cu valorile tale.

Întreabă-te ce vrei cu adevărat. Ce anume este absolut vital pentru tine? În capitolul 5 vei descoperi care este atitudinea ta adevărată față de bani. Valorile tale nu sunt invariabile; sunt mai degrabă o selecție de posibilități. Această alegere a fost stabilită de timpuriu în viața noastră. Suntem influențați de părinții noștri și de mediu și ne-am însușit valorile lor.

Astăzi însă, putem face o alegere.

Ești liber să-ți stabilești propriul set de valori, căci ele nu sunt bătute în cuie. Unele dintre valorile noastre contrazic circumstanțele, cum a fost în cazul meu. Amintește-ți când, pe de o parte, voiai să fii bogat, iar pe de altă parte, credeai că trebuie să muncești pe brânci ca să atingi acea țintă.

Dacă valorile noastre ne trag în mai multe direcții, atunci nu vom ajunge nicăieri. Este așadar important ca valorile tale să corespundă scopurilor tale. Vei afla exact cum poți face asta tot în

capitolul 5. Vei căpăta control asupra vieții tale doar după ce vei decide conștient ce valori vrei să te ghideze.

Strategiile

Când visurile, scopurile și valorile tale sunt în armonie unele cu altele, atunci trebuie să dezvolți strategii care îți vor permite să acționezi cu succes. În această carte vei citi despre strategiile care te vor face bogat. Aș vrea să îți fac o scurtă prezentare.

În capitolul 6, vei descoperi cum să îți gestionezi datoriile actuale. Ai nevoie de cunoștințe și abilitate pentru a elabora un plan. Trebuie să știi cum să obții fondurile necesare. În capitolul 7, vei afla cum îți poți crește spectaculos venitul.

În capitolul 8, vei învăța cum să îți păstrezi banii, pentru că a avea un venit mare nu este suficient ca să te facă bogat. Devii bogat doar din banii pe care îi economisești.

Apoi, în capitolele 9, 10 și 11 vei afla cum să produci bani.

În capitolul 12, vei afla cum să faci un plan detaliat al scopurilor tale financiare.

În cele din urmă, ne vom asigura că îți vei pune în aplicare planul. Ai nevoie de cineva care îți va arăta cum să devii bogat. În capitolul 13, vei învăța cum să găsești o astfel de persoană. Vei afla, de asemenea, cum să creezi un mediu optim care să-ți permită să îți atingi scopurile, un mediu care să te forțeze să perseverezi.

Capitolul 14 demonstrează că asta nu e tot ce contează, întrucât există o diferență între succes și fericire. Succesul înseamnă să obții ce vrei, fericirea înseamnă să îți placă ce obții. Din acest motiv, îți voi arăta cea mai bună cale să te bucuri de banii tăi.

Înainte de asta, ne vom concentra pe ceea ce este necesar pentru a deveni bogat. În capitolul 3, vei vedea cum poți face miracole.

E ușor să devii bogat. Dacă acest lucru este adevărat, atunci trebuie să ne întrebăm de ce nu sunt mai mulți oameni bogați. Vei afla răspunsul la această întrebare în capitolul 4.

Aș dori însă mai întâi să discut în capitolul următor despre cel mai important concept necesar pentru a crea bogăție și fericire. Cât timp nu ne dăm seama că putem prelua controlul deplin asupra vieții noastre, vom fi niște simple victime. Totul începe cu atitudinea de a ne ține viața în propriile mâini.

Înainte să continui lectura, te rog citește cuprinsul. Subliniază subiectele care te interesează cel mai mult. Factorul decisiv este ceea ce faci cu această carte. Cu fiecare ocazie, pune-ți întrebările: „Cum mi se aplică mie asta?”, „Cum pot lua măsuri imediate?”. Integrează conținutul acestei cărți în viața ta și acționează în conformitate. Aceasta se aplică și exercițiilor scrise individuale. Ține minte: nimeni nu a devenit bogat doar citind. Puterea nu stă în cunoștințe, ci în cunoștințele care sunt aplicate.

Acum, hai să începem să îți construim averea. Poți deveni bogat în șapte ani. Poate chiar mai devreme...

Rezumat al punctelor forte

- Banii au întotdeauna importanța pe care le-o atribuim. Însă, când ai probleme financiare, devin mult prea importanți.
- Valorile și scopurile noastre trebuie să fie în armonie unele cu celelalte; altfel, nu vom ajunge nicăieri.
- Optimismul îți permite să vezi totul într-o lumină pozitivă.
- Încrederea în sine te ajută să faci față aspectelor mai dificile ale vieții.
- O persoană are încredere în sine când știe că poate conta pe ea însăși pe baza experiențelor sale anterioare.
- Felul tău de a gândi te-a făcut cine ești astăzi. Același fel de a gândi nu te va duce acolo unde vrei să ajungi.
- Succesul înseamnă să fii cât poți tu de bun. Fericirea înseamnă să îți placă ceea ce ai devenit.
- Problemele financiare îți umbresc toate celelalte zone ale vieții.
- Decide dacă vrei să ai o mașină de făcut bani sau dacă tu vei fi una pentru tot restul vieții.
- Fă o carieră din hobby-ul tău preferat.
- Oamenii care lucrează toată ziua nu vor avea timp să facă bani.
- Vei obține controlul asupra vieții tale doar după ce vei decide conștient ce valori vrei să te ghideze.
- Ceea ce faci cu viața ta nu depinde în primul rând de o voință de fier, ci mai degrabă de visurile, scopurile, valorile și strategiile tale.

2

Ce înseamnă responsabilitatea?

„Pe cel încărcat cu vină, îl încarci și cu putere”[2]

Dr. Wayne Dyer, How to Be a No-Limit Person
(Cum să fii o persoană fără limite)

Este imposibil să strângem o avere dacă nu recunoaștem că suntem întotdeauna responsabili pentru ceea ce ni se întâmplă. Nu sunt de vină guvernul, circumstanțele, partenerul, copilăria noastră, sănătatea sau situația noastră financiară. Noi suntem cei responsabili.

„Stai puțin”, vei spune, „cum rămâne cu boala, cum rămâne cu ghinionul? Dacă mă înșală cineva? Dacă are loc un accident care nu este din vina mea? *Chiar suntem* întotdeauna *responsabili?*”

Hai să ne imaginăm că, din senin, cineva îți lovește mașina parcată. Ești responsabil? Nu ești responsabil pentru ce a făcut cealaltă persoană, dar ești responsabil pentru reacția ta. Ai putea să-ți iei pușca și să îl împuști pe ticălos „în legitimă apărare”.

Poate îți vei freca palmele de bucurie, știind că asigurarea va acoperi daunele și vopseaua de pe mașină poate fi acum reînnoită. În aceste circumstanțe, ai putea chiar scoate un profit.

Prin urmare, nu ești responsabil pentru fiecare incident. În schimb, ești întotdeauna responsabil pentru felul în care interpretezi evenimentele și pentru felul în care reacționezi la ele.

[2] În orig. – *‘To whom you give the blame, you give the power.’* (n.red.)

Responsabilitate

Desigur, există întâmplări care ne rănesc fizic și economic și ne fac să ne îngrijorăm.

Nu incidentul în sine este relevant, ci mai degrabă felul în care reacționăm față de el. Indiferent de ceea ce se petrece, noi decidem dacă ne afectează sau nu identitatea.

Să luăm o portocală. Ce iese dacă o strângem în palmă? „O întrebare prostească”, vei spune, „suc de portocale, desigur”. Ce iese din aceeași portocală dacă o strivim? Suc de portocale. Și dacă aș arunca portocala de perete? Suc de portocale, din nou.

Portocala nu este „responsabilă” pentru ceea ce îi fac, dar este responsabilă pentru sucul pe care îl produce. Portocala reacționează întotdeauna cu ceea ce are în interior. În același fel, noi suntem responsabili pentru ceea ce se întâmplă în interiorul nostru, pentru atitudinea și pentru reacțiile noastre.

Responsabilitatea înseamnă să fii capabil să răspunzi potrivit. Suntem întotdeauna responsabili pentru reacțiile și interpretările noastre. Desigur, e greu să recunoaștem că deținem controlul asupra propriilor noastre reacții, în special când răspunsul nu a fost unul bun. Nu are sens să te cerți doar pentru că cealaltă persoană a început.

Există și alte soluții în afară de ceartă și război. Să pornim în urmărirea unui șarpe veninos care ne-a mușcat nu face decât să pompeze și mai repede veninul în sângele nostru. Ar fi mai bine să luăm măsuri imediate pentru a extrage veninul. În loc să începem într-o ceartă, ar trebui să ne oprim și să ne gândim cum să interpretăm întâmplarea. De exemplu, am putea să ne întrebăm dacă nu cumva ceea ce a făcut partenerul a fost doar o reacție la comportamentul nostru nepotrivit.

Reacția noastră este răspunsul față de o întâmplare. Suntem responsabili pentru acest răspuns. Hai să ne uităm mai atent la cuvântul „responsabilitate”. Este format din „răspuns” și „abilitate”. În consecință, responsabilitatea înseamnă a răspunde cu abilitate.

A răspunde la ceartă cu ceartă sau la provocare cu război nu este cu siguranță soluția optimă.

Majoritatea oamenilor fug de responsabilitate. Auzim întotdeauna aceleași trei răspunsuri când oamenii nu vor să își asume responsabilitatea:

„Genele sunt de vină.”

„Părinții sunt de vină.”

„Mediul este de vină.”

Un tânăr a înjunghiat mortal doi oameni. Niște jurnaliști l-au întrebat despre viața sa și ce l-a determinat să comită crima.

El le-a spus că a crescut într-o familie „disfuncțională”. De când se știa, tatăl său alcoolic o bătea pe mama sa. Trăiau din ceea ce fura tatăl lui. Desigur că a început și el să fure de la vârsta de șase ani. Fusese deja închis pentru tentativă de omor, iar acum se confrunta din nou cu închisoarea pentru două omoruri. Și-a încheiat povestea prin cuvintele: „În aceste circumstanțe, cum aș fi putut deveni altceva?”

Tânărul avea un frate geamăn. Când jurnaliștii au descoperit acest lucru, i-au făcut o vizită acestuia. Spre surprinderea lor, era exact opusul fratelui său. Era un avocat respectat. Avea o reputație impecabilă și lucra în consiliul municipal și în cel parohial. Era căsătorit, avea doi copii și ducea, în mod evident, o viață de familie foarte fericită.

Jurnaliștii au fost uluiți. Când a fost întrebat cum s-a putut dezvolta în acest fel, a spus aceeași poveste ca fratele său. Și-a încheiat povestea spunând: „După toți acei ani în care am văzut la ce duce acest tip de viață, cum aș fi putut deveni altceva?”

Au avut aceleași gene, aceiași părinți, aceeași copilărie și același mediu. Au avut, în schimb, două interpretări și două răspunsuri complet diferite la circumstanțe. Cum au putut doi indivizi care au trăit în condiții identice să ducă vieți atât de divergente? Poate că amândoi au întâlnit pe cineva care a avut o influență pozitivă asupra lor și numai unul a răspuns acestui stimul. E posibil ca amândoi

să fi avut aceeași carte în mână și să fi început să o citească. Poate că numai unul a terminat-o. Adevărul este că nu știm. În orice caz, cei doi au mers pe drumuri complet diferite.

În ciuda adversităților, noi suntem responsabili. Noi decidem cum vrem să interpretăm situația și cum reacționăm față de ea. Hai să presupunem că s-ar aduna toți banii din lume și fiecare persoană ar primi numai 5.000 de euro. Ce s-ar întâmpla? Până seara, unii oameni ar avea cu 3.000 de euro mai puțin, iar alții ar avea mai bine de 5.000 de euro. După câteva săptămâni, am avea din nou oameni bogați și oameni săraci. Cercetătorii susțin că, în decurs de un an, distribuția banilor ar fi aceeași ca la început.

Cum ar trebui să reacționezi la această carte?

Apropo, acum că discutăm subiectul responsabilității, eu sunt responsabil pentru ceea ce scriu în această carte. Tu ești responsabil pentru ceea ce înveți din această carte.

Același lucru se aplică și seminarelor mele. Aflăm în repetate rânduri cum, după seminar, oamenii au reușit să își crească venitul. Unii chiar l-au dublat. Majoritatea au economisit cel puțin 20% din venitul lor și au început să își construiască averea.

Mulți au început să facă sport, să mănânce și să trăiască mai sănătos. Meditația de grup i-a determinat pe mulți să înceapă să mediteze 15 minute pe zi; au reușit să elimine în întregime stresul din viață. Primim apeluri telefonice de la foști participanți care au obținut între 12 și 20% de pe urma investițiilor lor timp de mulți ani la rând.

Suntem în special mulțumiți atunci când oamenii și-au schimbat în mod evident atitudinea față de bani și fac fapte bune cu venitul lor crescut. Ar trebui să auzi satisfacția din vocea lor. Și-au achitat datoriile și au descoperit noi surse de venit. Majoritatea au învățat să le placă banii și să se simtă confortabil cu ei.

Dar mai sunt și dintre aceia care au participat la seminarele mele și nu au făcut nimic cu cunoștințele acumulate. Poate sperau că voi flutura o baghetă magică pentru a le schimba viața și că le voi umple subsolurile cu lingouri de aur.

„Alții sunt de vină”

Cu puțin timp în urmă, m-am întâlnit cu un tânăr care participase la seminarul nostru, „Progres către succesul financiar”, cu trei ani mai devreme. M-a întâmpinat cu cuvintele: „Nu a mers. Ce m-ai învățat tu nu m-a ajutat”. Comentariile sale m-au deranjat, căci voiam cu adevărat să ajut și să aduc schimbări în bine. Tânărul a povestit: „La început a fost grozav. La sfârșitul primului an, câștigasem deja cu 15.000 de euro mai mult și economisisem 25% din ei. În al doilea an, aveam 36.000 de euro în cont și îmi plătisem toate datoriile. Împreună cu doi prieteni am înființat un Club de Economii, exact cum ai recomandat. Am investit bani împreună și am obținut un câștig mediu de 17,3% anual. Totuși, undeva pe parcurs am renunțat și am încetat să mai economisesc. Și știi ce am făcut cu economiile mele? Sunt chiar afară. Un Porsche nou-nouț...”

Acest om își schimbase convingerile. Își ținuse finanțele sub control timp de doi ani și începuse să își construiască averea. Văzuse chiar că mergea. Apoi a devenit neglijent și „și-a omorât gâsca de aur”[3] ca să își poată cumpăra o mașină. Nu a vrut însă să își asume vina.

Cine este responsabil? Nu este oare uman să le faci reproșuri altora? Punctul-cheie de reținut este: *Pe cel încărcat cu vină, îl încarci și cu putere.* Este foarte ușor și tentant să îi acuzi pe alții. De ce? Pentru că ieși neșifonat. Compania este de vină că nu îmi pot dezvolta abilitățile; partenerul meu este de vină; nu pot face asta din cauza sănătății mele etc. Vrem să aibă putere asupra noastră compania, partenerul sau sănătatea noastră? Gândește-te la asta. Cel care are vina, are și puterea. Din acest motiv, îmi asum de bunăvoie vina, pentru că prefer să am putere asupra propriei mele vieți.

Consecințe și greșeli

Cum rămâne cu greșelile noastre din trecut? Cine este responsabil pentru ele? Iată câteva exemple de incidente care au repercusiuni într-o etapă ulterioară: Un om divorțează și trebuie să plătească

---

[3] Referire la fabula lui Esop, *Gâsca de aur,* de Frații Grimm. (n.red.)

pensie alimentară. Cineva își distruge sănătatea și, în consecință, trebuie să respecte o dietă strictă. Altcineva are datorii mari și trebuie să depună o declarație de venit pentru datornici. Altă persoană comite o crimă și trebuie să facă închisoare.

Este clar. Noi suntem responsabili pentru acțiunile noastre și, prin urmare, trebuie să suportăm consecințele. *Cine ridică un capăt al bățului, trebuie să-l ridice și pe celălalt*. Dacă admitem acest lucru, atunci ar trebui să fim inspirați să trăim mai responsabil.

Ei bine, cum rămâne cu toate acele evenimente care s-au petrecut deja? În multe cazuri, trebuie să admitem că nu avem control asupra consecințelor greșelilor noastre. Asta nu înseamnă însă că putem transfera responsabilitatea asupra trecutului. Suntem responsabili pentru cum interpretăm consecințele și cum reacționăm față de ele. Reacția noastră la ceea ce rezultă din greșelile noastre afectează calitatea momentului următor. Întrebarea este dacă vrem sau nu să fim capabili să controlăm *momentul următor. Sau ar trebui ca greșelile noastre și consecințele lor să aibă puterea să dicteze evenimentele viitoare?* Absolut orice emoție negativă își pierde din putere din momentul în care ne asumăm responsabilitatea.

Viitorul este în mâinile tale

Cea mai bună cale să te pregătești pentru viitor este să îl proiectezi tu însuți. Crezi că poți face asta? Dacă nu, atunci ești ca majoritatea oamenilor care nu sunt conștienți de posibilitățile pe care le vor avea în următorii zece ani.

Capacitatea de a recunoște că îți poți modela viitorul începe cu trecutul tău. Această abilitate apare atunci când știi că te-ai schimbat foarte mult în trecut. Noi nu vedem micile schimbări treptate pe măsură ce se petrec. De fapt, modificările sunt atât de minuscule, încât trec neobservate.

Întreabă-te unde erai acum zece ani. Cum erai ca persoană, ca personalitate, ca expert, ca partener? Care erau experiențele tale, scopurile și competențele tale? Cum te descurcai cu oamenii și care era situația ta financiară? Te rog să-ți notezi mai jos răspunsurile.

Cu cât te gândești mai mult, cu atât mai bine vei vedea cât de responsabil ai fost. Vei fi mult mai conștient, pentru că, dacă a fost posibil să te schimbi în așa mare măsură în ultimii zece ani, gândește-te doar ce ai putea face în următorii zece ani.

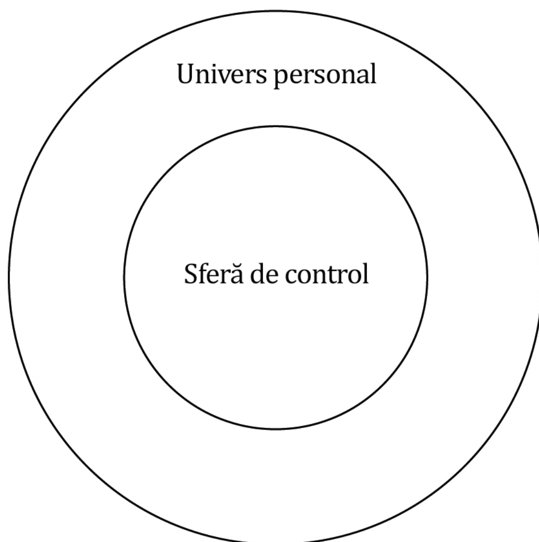
Te-ai fi gândit vreodată acum zece ani că vei fi ceea ce ești astăzi? Ce decizii au fost în principal responsabile pentru ceea ce ești, pentru ceea ce faci și pentru ceea ce ai astăzi?

Tu singur ai luat aceste decizii. Tu ți-ai stabilit dorințele și aspirațiile. Tu ai avut puterea în propriile mâini. Încă o deții. Poți începe prin a reduce perioada de timp de la zece ani la șapte. Poți stabili acum ceea ce vrei să fii peste șapte ani. Poți decide ce vrei să ai și ce vrei să faci. Gândește-te amănunțit la asta, pentru că, dacă lucrezi împreună cu această carte, atunci vei obține ce vrei.

Va deveni viziunea ta realitate? Trecutul te ajută să ai încredere că se va împlini. Prelungește-ți experiențele și rezultatele pozitive și notează-le undeva. Dacă faci asta, vei fi mai conștient de ele, iar încrederea în tine va crește și ea.

Asumă-ți responsabilitatea și lărgește-ți sfera de control

Poți controla și influența anumite lucruri în mod direct – voi numi asta *sfera* ta *de control* –, iar alte lucruri s-a putea să te intereseze, dar nu le poți influența. Gândește-te la persoana care ți-a izbit mașina parcată. Cu siguranță e un lucru care te privește, așa că se află în *universul* tău personal, dar se află în afara controlului tău.



Orice s-ar întâmpla în universul tău personal, tu ești responsabil pentru felul în care reacționezi și interpretezi evenimentele.

Asta nu înseamnă însă că trebuie să ne mulțumim cu dimensiunea sferei noastre de control. Toți știm, din proprie experiență, că putem lărgi această sferă. Când eram copii, sfera noastră de control era destul de mică. La 20 de ani, ea era considerabil mai mare, iar din acel moment și până astăzi a devenit cu siguranță mai extinsă. Bogăția apare atunci când mărim sfera asupra căreia deținem controlul.

Dacă decidem că o problemă este în afara controlului nostru, și deci neabordabilă, atunci felul nostru de a gândi este însăși problema. Atunci când dăm vina pe alții sau pe circumstanțe, renunțăm la putere. Dacă ne văităm și ne plângem, dăm dovadă doar de slăbiciune.

Abilitatea noastră de a ne influența situația într-o manieră pozitivă se diminuează și, într-un final, dispare complet. Dacă într-adevăr vrem să ne îmbunătățim situația, atunci putem începe imediat.

Soluția vine din interior; nu o vom găsi în forțe exterioare. Putem să ne asumăm responsabilitatea aici și acum pentru ceea ce se întâmplă în universul nostru personal. Putem lărgi simultan sfera noastră de control. Am reușit să facem asta în trecut, deci o putem face și în viitor.

Când aveam 16 ani, am decis să mă mut în California. Când am ajuns acolo, totul era diferit de cum mă așteptasem. Stăteam pe pat, în camera mea de hotel, și mă simțeam îngrozitor de descurajat. Nu înțelegeam engleza pe care o vorbeau americanii. Engleza mea era practic inexistentă. Cum puteam să mă duc la școală și să câștig bani? Aveam o problemă. Am plâns teribil și m-am simțit deznădăjduit. Totuși, încet dar sigur, mândria și îndrăzneala au luat locul disperărării. La urma urmei, venisem în California pentru a-mi dovedi abilitățile. Știusem de la început că nu va fi ușor.

Există patru moduri de a ne lărgi sfera de control:

1. Părăsește-ți zona de confort

Trebuie să ne părăsim zona de confort – acea zonă unde ne simțim bine și în siguranță.

Când stăteam pe pat în hotelul acela din California, eram mult în afara zonei mele de confort. Totuși, odată ce am început să-mi găsesc locul, sfera de control a crescut substanțial. Nu a durat mult până să mă simt ca acasă în orice țară. Atunci s-a petrecut ceva fascinant: am început să mă simt în largul meu în afara zonei mele de confort.

În cazul în care călătorești frecvent, ai avut experiența asta. Fiecare călătorie te scoate din mediul tău familiar. La urma urmei, să înveți despre culturi noi și diferite este chiar ceea ce îți place la călătorii. Ai învățat deci să te simți confortabil în afara zonei tale de confort.

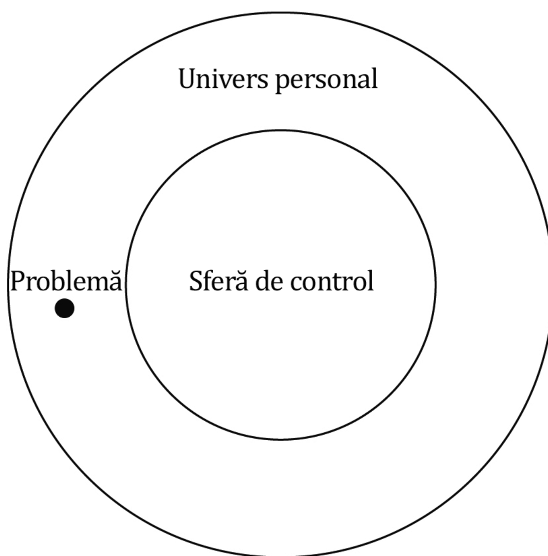
Dacă ne facem un obicei din a înlocui fiecare provocare pe care am reușit să o depășim cu o nouă provocare și mai mare, atunci sfera noastră de control va crește cu rapiditate. Cred, de asemenea, că această atitudine se apropie cel mai mult de natura omului și de destinul său. Ne simțim cu adevărat plini de viață atunci când pășim pe un teren nou, ne dedicăm cu totul și apoi reușim. Bineînțeles că vaporul e mai în siguranță când se află în port, dar nu pentru asta a fost construit vaporul. Avem nevoie de securitate, dar avem nevoie și de schimbare și aventură. Creștem atunci când îndrăznim să încercăm lucruri noi și să acceptăm provocări noi. Oamenii cu cele mai mari sfere de control sunt aproape întotdeauna în afara zonei lor de confort. Ei aproape că se plictisesc dacă nu pot înlocui o criză cu alta. Exact ca un atlet care trebuie să facă exerciții fizice pentru a se simți viu, și noi avem nevoie de mereu alte provocări.

2. Problemele

Și problemele reprezintă oportunități bune pentru a ne mări sfera de control. O problemă există pentru că se află în interiorul universului nostru personal, dar în afara sferei noastre de control.

Fiecare complicație poate ascunde în mod inerent oportunitatea de a crește. Dacă ne întrebăm doar cum putem rezolva dificultatea, atunci nu facem mare lucru. Am putea însă să ne întrebăm cum să creăm circumstanțele care să împiedice reapariția acestei situații. Noua situație va reprezenta întotdeauna o creștere în sfera noastră de control.

De exemplu, hai să spunem că vii acasă de la o petrecere și descoperi că cineva ți-a jefuit locuința. Ușa a fost forțată și lipsesc foarte multe lucruri. Dacă vrei doar să rezolvi problema, atunci chemi un lăcătuș și compania de asigurări. Dar, dacă vrei să creezi o situație care va face ca asta să nu se mai întâmple, atunci adopți alte măsuri. Ai putea să instalezi un sistem de alarmă și să-ți cumperi un câine.



Creând condiții foarte nefavorabile pentru un eventual hoț, ți-ai lărgit sfera de control. Casa ta este păzită chiar dacă tu nu ești fizic prezent.

Nu ajungi înstărit dacă eviți dificultățile. Cine vrea să aibă bani, ar trebui să aibă în vedere o listă lungă de probleme.

3. Întrebările potrivite

Am discutat deja despre calitatea întrebărilor, care determină și calitatea vieții. De ce? Avem o conversație continuă cu noi înșine. Creierul continuă să pună întrebări la care răspundem.

Dacă ne întrebăm: „Pot să reușesc?", atunci nu excludem posibilitatea eșecului. Cuvântul „pot", folosit singur, ne duce cu gândul la îndoială. O întrebare mai bună ar fi: „Cum pot să reușesc?". Aceasta elimină orice probabilitate a eșecului. Vei avea succes. Întreabă-te „cum". Asta îți permite să cauți posibilități, care se află în afara sferei tale de control.

Prima noastră întrebare nu ar trebui să fie „de ce?", ci mai degrabă „cum?". „Cum?" caută răspunsuri, în timp ce „de ce?" caută scuze. Găsim ceea ce căutăm. Cine vrea și găsește scuze nu are nevoie să își lărgească sfera de control pentru că, la urma urmei, el nu

este de vină. El renunță astfel la puterea sa. Cine întreabă „cum" va găsi în curând răspunsuri care îl vor conduce în afara sferei sale de control, pentru că întrebarea sa îl implică și pe „de ce?". Pe de altă parte, întrebarea „de ce?" nu îl include și pe „cum?" și nu ne motivează să căutăm soluții.

„Ce pot face?" este, de asemenea, o întrebare fundamentală. Imaginează-ți doar ce s-ar fi întâmplat în California dacă m-aș fi concentrat pe ceea ce nu puteam face și pe ceea ce nu știam. Aș fi găsit multe motive să mă întorc imediat acasă.

Există multe obstacole în calea tinerilor de șaisprezece ani aflați într-o țară străină. Dacă m-aș fi gândit prea mult la asta, nu aș fi câștigat niciun ban.

În schimb, a trebuit să mă concentrez pe ceea ce eram capabil să fac.

Prin urmare, întrebările potrivite sunt: „Ce pot face, ce știu și care sunt posibilitățile mele?". Spre exemplu, puteam să vorbesc limba germană. În consecință, am predat germană. Apropo, engleza mea era atât de slabă, încât nu aș fi fost capabil să predau nici cinci minute, dacă ar fi trebuit să explic ceva în engleză. Așa că am decis să țin lecțiile în întregime în germană. La început a fost greu, dar elevii mei au învățat destul de repede. Astăzi știu că aceasta este cea mai bună metodă pentru a stăpâni o limbă străină.

Dacă ne întrebăm „cine este de vină", atunci căutăm scuze. Dacă spunem: „Tu ești de vină", atunci eliminăm toate șansele pentru o schimbare pozitivă.

De asemenea, problema vinovăției ne-ar duce mereu înapoi în trecut. Întrebarea corectă din punct de vedere gramatical ar fi; „Cine a fost de vină?".

Este însă imposibil să îți mărești retroactiv sfera de control. Avem nevoie de energia noastră pentru prezent. De asemenea, întrebările noastre ar trebui să se concentreze pe ceea ce putem face acum.

Permite-mi să dau un ultim exemplu de întrebare care îți poate extinde sfera de control. Majoritatea oamenilor încurcă momentele potrivite pentru a întreba *cum* și *dacă*. Cu toții știm că este

important să fii capabil să iei decizii rapide. În ciuda acestui lucru, multor oameni le este greu să facă asta. De ce? Pentru că se gândesc deja *cum* ar face totul. „*Cum?*" este o întrebare bună, dar *nu* dacă vrei să iei o decizie.

Hai să luăm din nou exemplul călătoriei mele în California. Imaginează-ți doar ce s-ar fi întâmplat dacă m-aș fi întrebat: „*Cum* exact m-aș pune pe treabă dacă mă hotărăsc să merg acolo?" Crezi că aș fi plecat vreodată?

Când iei o decizie, întreabă-te cu privire la „*dacă*". Apoi, vei pune automat întrebarea „*de ce?*". De ce ar trebui să te apuci de ceva? Ce motive există pentru a o face? „*Cum*" este relevant doar într-o etapă ulterioară.

Odată ce ai luat decizia, nu ar trebui să te mai întorci la „*dacă*". Când întâmpini prima problemă, nu te poți întreba: „A fost decizia mea într-adevăr cea corectă? Poate ar trebui mai degrabă să fac altceva".

În loc să te gândești cum vei începe să rezolvi problema, ți-ai putea pune întrebarea inițială, „*dacă*". Cunoaștem cu toții persoane care stau o veșnicie să ia o decizie și care se răzgândesc repede. Ordinea corectă a întrebărilor este după cum urmează:

1. *De ce* ar trebui să faci asta? Decide *dacă* răspunsul tău este da sau nu.
2. *Cum* vei începe să faci asta? Cum vei rezolva următoarea problemă? Ține minte întotdeauna care sunt motivele tale pentru a persevera.

Întrebările pe care ni le punem determină direcția în care mergem. Ele fac ca sfera noastră de control să se diminueze sau să se mărească.

4. Lărgirea universului tău personal

Universul tău personal conține tot ceea ce te afectează, tot ce este important și de interes pentru tine. Dacă simți că un lucru este important, vrei să exerciți o anumită influență asupra lui. Automat începi să te întrebi cum îți poți extinde sfera de control, pentru că vrei să aranjezi lucrurile după bunul tău plac în universul tău personal.

Hai să ne imaginăm că Steven Small și Bobby Big lucrează în același departament într-o companie multinațională. Dacă Steven Small este interesat doar de ceea ce se întâmplă în departamentul lui, atunci sfera sa de control nu trebuie să fie foarte mare.

În schimb, Bobby Big se gândește la direcția în care merge compania, la păstrarea clienților și la strategia sa de marketing. Pentru a avea mai multă influență, Bobby Big interacționează cu multe alte departamente ale companiei. Este nemulțumit pentru că nu a văzut încă sediul principal al companiei. El știe ce face concurența. Sfera de control a domnului Big devine inevitabil mai mare.

Cercetările au arătat că baza de clienți a unei companii crește direct proporțional cu universul definit al companiei. Multe afaceri se concentrează în primul rând pe clienții lor și se întreabă de ce cumpără clienții. Alte corporații se concentrează pe toate aspectele, cu excepția clienților lor. Apoi se întreabă: „De ce nu cumpără acești oameni de la noi? Cum îi putem face să vină la noi?”. Universul companiei din urmă este mult mai mare, iar datorită acestui lucru, își va crește în curând baza de clienți.

Este mai ușor să trăiești fără responsabilitate?

Suntem responsabili pentru ceea ce facem, dar și pentru ceea ce nu facem. Uneori, tentația de a evita responsabilitatea este foarte puternică. Pare adesea mai ușor și mai plăcut să nu trebuiască să îți asumi responsabilitatea tot timpul. În schimb, trebuie să plătim un preț foarte mare când facem asta, pentru că, atunci, vom deveni unealta altor oameni și vom fi forțați să trăim o viață pe care alții o hotărăsc pentru noi.

Obținem cea mai mare satisfacție atunci când ne exploatăm în întregime potențialul. Definiția mea pentru succes este să fiu cât pot eu de bun. Mă simt cu adevărat plin de viață atunci când lucrez la capacitatea mea maximă.

Asumă-ți responsabilitatea pentru finanțele tale

Mulți oameni sunt neglijenți când vine vorba de finanțele lor. Unde ar fi trebuit să învețe să fie altfel? Părinții nu sunt de obicei modele edificatoare. Nici la școală nu exista vreun opțional numit *Cum să îmi construiesc averea*. Societatea încurajează oamenii să cumpere mult. Supraconsumul domnește.

Majoritatea oamenilor din jurul nostru nu sunt nici ei exemple bune. Este „modern" să te plângi că nu ai destui bani. Proverbe precum: „Banii nu fac casă bună cu nebunii" sunt binecunoscute. Pentru cei mai mulți, banii sunt un subiect plictisitor și neplăcut. „Poți avea bani, dar nu ar trebui să vorbești despre ei" și „Banii nu sunt totul".

Am văzut însă în capitolul 1 că banii sunt chiar foarte importanți. Dacă nu acorzi atenție banilor și ulterior ajungi într-o situație dificilă, vor deveni mult prea importanți. Nu trebuie să lași banii să joace un rol principal în viața ta. Asta înseamnă că trebuie să îți asumi responsabilitatea.

Evident, ar fi absurd să presupui că banii sunt răspunsul la orice problemă. Ar fi însă la fel de nesăbuit să îți închipui că a avea bani te-ar împiedica să cunoști oameni interesanți, să vizitezi locuri fascinante, să-ți dezvolți potențialul sau să te concentrezi pe alte activități.

Doar viitorul va decide ce vom face cu banii noștri. Ceea ce facem *pentru* banii noștri va produce efecte în viitor. Ne clădim viitorul precum un proiectant: desenăm o schiță a felului în care vom trăi mâine. La urma urmei, babilonienii antici știau deja că „deciziile înțelepte ne însoțesc prin viață pentru a ne ajuta și a ne face fericiți. Cu aceeași certitudine, deciziile neînțelepte ne vor bântui, ne vor chinui și tortura".

Vei vedea că banii sunt mult mai frumoși decât cred cei mai mulți oameni. De asemenea, să construiești o avere e mai ușor decât îți imaginezi. Trebuie însă să îți asumi responsabilitatea și să ai grijă de bani. Sărăcia nu se ivește fără motiv. Sărăcia apare atunci când refuzi să îți asumi responsabilitatea. Pentru a fi înstărit, trebuie să urmezi câțiva pași de bază, care vor fi explicați în detaliu mai târziu. Totul începe în mintea ta. Tu și numai tu ești responsabil pentru cât de mulți bani vei avea peste șapte ani.

Sfat important

Asumă-ți responsabilitatea pentru viața ta și pentru finanțele tale

- Părăsește-ți zona de confort.
- Gândește-te la probleme ca la oportunități de creștere.
- Pune întrebările potrivite.
- Lărgește-ți universul personal.

Nu poți influența unele întâmplări, dar poți decide cum să le interpretezi și cum să reacționezi față de ele. Dacă faci asta, vei avea întotdeauna puterea în mâinile tale.

Responsabilitatea înseamnă că nimic nu îți poate schimba atitudinea sau integritatea, pentru că reacția tău reflectă ce fel de persoană ești. Tu stabilești cum vei trăi. Această atitudine îți va permite să trăiești o viață fericită și să fii cât poți tu de bun. După ce îți vei asuma responsabilitatea, în șapte ani vei fi bogat.

Rezumat al punctelor forte

- Nu ești responsabil pentru fiecare incident. În schimb, ești întotdeauna responsabil pentru interpretarea pe care o dai întâmplărilor și pentru reacțiile tale față de ele.
- Când ai vină, ai și putere.
- Ceea ce ai decis ieri determină prezentul. Ceea ce hotărăști astăzi îți va defini viitorul.
- Dorințele sunt vestitorii viitorului nostru. Noi decidem care sunt dorințele noastre și astfel stabilim ce vom avea mai târziu.
- Există patru moduri pentru a-ți lărgi sfera de control:
    1. Părăsește-ți zona de confort.
    2. Gândește-te la probleme ca la oportunități de creștere și întreabă-te: „Cum pot împiedica această problemă să apară din nou?”
    3. Pune întrebările potrivite.
    4. Lărgește-ți universul personal, iar sfera de control ți se va mări automat.
- Când vei îmbătrâni, vei regreta doar ceea ce nu ai realizat.
- Să refuzi asumarea responsabilității înseamnă să devii neputincios. Înseamnă să trăiești o viață pe care alții o hotărăsc pentru tine.
- Toate emoțiile negative își pierd din putere din momentul în care ne asumăm responsabilitatea.
- Doar tu ești responsabil pentru cât de mulți bani vei acumula în șapte ani.

3

Este un milion un miracol?

„Majoritatea oamenilor supreaestimează
ceea ce pot realiza într-un an și subestimează
ceea ce pot dobândi în zece ani.”

Jim Rohn, The Power of Ambition (Puterea ambiției)

Dacă ar trebui să alegi între a câștiga 50.000 de euro în plus în următoarele șase luni sau 1.000.000 de euro în șapte ani, ce ai prefera? Ai opta pentru 50.000 de euro în numerar sau pentru un „cufăr plin de oportunități”? Pentru a câștiga mai mulți bani pe termen scurt, trebuie să depui probabil ceva efort. Însă, pentru a face 1.000.000 de euro în șapte ani, trebuie să cheltuiești semnificativ mai mult timp și energie.

Cele cinci niveluri la care se petrec schimbările

Există mai multe niveluri la care trebuie să aibă loc schimbările. Aș vrea să discut toate cele cinci niveluri în această carte. Schimbările ample se pot petrece doar când se fac ajustări la toate cele cinci niveluri.

Nivelul 1: Recunoști nemulțumirea față de situația ta actuală. Prin urmare, decizi să iei măsuri.

De exemplu, corespondența începe să se strângă pe biroul tău și decizi să te ocupi de ea până îți vezi biroul din nou curat.

Nivelul 2: Nu obții rezultatele dorite și decizi că planul tău de acțiune nu este suficient. Trebuie să iei niște măsuri pentru a ajunge la o soluție. Te întrebi: „Cum îmi pot îmbunătăți rezultatul? Cum pot lucra mai competent în loc să lucrez cu mai multă asiduitate?”

De exemplu, lucrezi cu sârguință, dar tot nu poți să o scoți la capăt la sfârșitul lunii. Aplicarea de noi tehnici și strategii ar trebui să îți rezolve problemele. Apropo, mulți oameni se așteaptă ca aceste tipuri de cărți să îi învețe formule care produc rezultate. În capitolele următoare vei învăța tehnici, strategii și formule mai concrete. Schimbările permanente, decisive au loc însă la nivelurile mai ridicate.

Nivelul 3: Tehnicile te-au ajutat într-o anumită măsură. Dar, dacă te compari cu alți oameni mai de succes, observi că ei par să își atingă scopurile fără efort. Ei au probabil prieteni influenți care le deschid anumite uși.

De exemplu, hai să spunem că te confrunți cu o problemă neașteptată și deosebit de dificilă. Timpul și energia pe care le dedici de obicei afacerii tale trebuie să fie acum îndreptate către rezolvarea acestei probleme. Planurile și programul tău sunt perturbate și afacerea ta are de suferit.

Nu mai este ușor să găsești soluția. Acum trebuie să ne îndreptăm atenția către dezvoltarea sau creșterea personală. Se pare că acesta nu va fi un proces rapid, mai ales fiindcă nu câștigi prieteni influenți și de succes aplicând tehnici.

În această etapă, este esențial să investești timp în a deveni persoana care ți-ar plăcea să fii. Permite-mi să-ți dau un sfat despre cum ar putea fi această persoană. Ai probabil modele sau oameni pe care îi admiri. Poți fi la fel de respectat și de admirat ca ei printr-o organizare corespunzătoare a vieții.

Nivelul 4: În măsura în care te gândești la alții și la tine, reconsideri felul în care privești lumea. Mulți percep lumea noastră frumoasă ca pe o junglă. Acești oameni cred că trebuie să te lupți din răsputeri pentru a supraviețui.

De exemplu, unii oameni nu au încredere în nimeni. Poate că au avut niște experiențe negative și, în consecință, sunt mereu cu ochii în patru. Sunt suspicioși în legătură cu orice și oricine și caută constant „șiretlicul” în orice situație. De obicei, „șiretlicul” sunt chiar ei, pentru că, în general, nu sunt cei mai șarmanți oameni cu care să ai de-a face. De obicei, atitudinea lor îi face pe ceilalți să se retragă.

Trebuie să vedem lumea într-o manieră diferită, printr-o nouă „pereche de ochelari”. Nu există o singură realitate, doar una pe care o percepem. Când privim lumea printr-o nouă „pereche de ochelari”, vedem o imagine complet diferită. Binecunoscutul coach de management, Stephen Covey, a povestit următoarea întâmplare:

Într-o zi, Covey călătorea cu trenul către o întâlnire unde urma să facă o prezentare. Voia să folosească timpul din tren pentru a-și pregăti discursul. Deodată, în compartiment a intrat un bărbat cu trei copii. Copiii erau indisciplinați. Au început să strige și să țipe. Săreau pe scaune și deranjau destul de evident călătorii. Bărbatul, probabil tatăl lor, nu făcea nimic altceva decât să privească apatic pe fereastră.

Copiii au devenit chiar mai agitați: au tras de scaune și chiar de hainele unor călători. Într-un final, unul a tras o doamnă de păr. Tatăl tot nu s-a deranjat. Aceea a fost ultima picătură pentru Stephen Covey. Forțându-se să își păstreze autocontrolul, a decis să intervină.

S-a ridicat energic pentru a atrage în mod eficace atenția tatălui. „Scuzați-mă, domnule, nu vedeți că deranjează foarte tare pe toată lumea din compartiment copiii dumneavoastră? Ați putea, vă rog, să îi țineți sub control?”

Mândru de autocontrolul său și de cât de elocvent își făcuse cererea, s-a așezat la loc. Încet, tatăl s-a dezmeticit din amorțeala sa, s-a întors către vorbitor și a răspuns cu o voce slabă: „Da, da, îmi cer scuze pentru comportamentul copiilor mei. Nu observasem că se comportă urât. Soția mea și mama copiilor tocmai a murit acum câteva ore. Pur și simplu încă nu știu exact cum să fac față situației. Este de neînțeles. Probabil copiii se manifestă și ei în felul lor... scuzele mele”.

Există cu siguranță „ochelari” care ne pot face pe noi și pe alții mai fericiți decât dacă am privi totul doar prin alb și negru. Alte perechi de ochelari ne vor permite să recunoaștem oportunitățile, iar nu capcanele și greșelile.

Există o „pereche de ochelari” care te face să percepi banii ca pe o unealtă care cumpără arme, începe războaie, provoacă lăcomie și îi face pe oameni să se simtă singuri. Trebuie să ne amintim că ne uităm doar printr-o „pereche de ochelari”. Contează doar care este percepția ta. Cu altă „pereche de ochelari”, vom vedea că banii sunt folosiți și pentru a construi spitale, pentru a reduce foametea și a descoperi medicamente care ne ajută să trăim o viață mai lungă și mai sănătoasă. Se pot asigura condiții mai bune de trai cu ajutorul banilor. De fapt, se pot obține multe lucruri bune.

Ce atitudine sau „pereche de ochelari” simți că va atrage bani și te va face mai fericit?

Nivelul 5: Putem provoca cea mai amplă schimbare atunci când ne modificăm identitatea sau percepția pe care o avem despre noi înșine.

De exemplu, să prezentăm cazul lui David Diligent, un agent de vânzări. El muncește din greu și stăpânește deja cele mai importante tehnici: a făcut progrese în dezvoltarea sa personală, iar oamenilor le place să fie în jurul său. Nu se uită la clienți cu ochi de prădător și, în consecință, nu se gândește doar la banii care vor veni din vânzări. Acum, își sfătuiește clienții bine și se bucură de încrederea lor. Însă clienții tot nu vin în mod automat la el. Diferența-cheie stă în felul în care David Diligent se percepe pe sine. Dacă se consideră un agent de vânzări, atunci trebuie să își atragă clienții. Dacă se socotește un expert, aceștia îl vor căuta pe el.

Multe decizii vor fi luate diferit în funcție de felul în care David Diligent se percepe pe sine: ca agent de vânzări sau ca expert. Percepția pe care o avem despre noi înșine este o profeție care se autoîmplinește.

Am avut odată un partener de afaceri căruia îi plăcea să se considere o victimă. Era convins că era înșelat și că alții profitau de el

mai mult decât de oricine altcineva. Se încăpățâna să poarte „ochelarii toată-lumea-este-rea”.

Și, dacă îți vine să crezi, a fost înșelat în trei ocazii diferite de aceeași companie. Nu a putut să o demonstreze niciodată și a pierdut astfel o sumă substanțială de bani. Acest incident i-a întărit convingerea că el atrăgea înșelătoria ca un magnet. Simțea că era prea bun pentru lumea aceasta. Din păcate, nu a reușit să rupă legăturile cu acea companie, din cauza unor obligații contractuale. Nu a vrut nici să plece cu totul din companie, pentru că astfel putea să continue să facă pe victima.

În scurt timp, aproape că m-a făcut să îi cred povestea. „Domnule Schäfer, niciodată nu suntem destul de atenți.” La scurt timp după aceea, m-am apucat să schițez un „plan de protecție” împreună cu el. La o companie nouă, acesta cu siguranță nu e cel mai inteligent mod de a începe. Mai întâi, ai nevoie de o cifră de afaceri pe care să o protejezi. În al doilea rând, nu corespundea percepției mele despre mine însumi. Voiam să văd aspectul pozitiv din această greșeală. Sunt convins că totul are o latură pozitivă.

Așa că am bătut cu pumnul în masă și am zis: „Destul! Nu vreau să gândesc așa. Hai să găsim partea bună în faptul că ai fost înșelat de trei ori”. Partenerul meu s-a înroșit și părea să se sufoce. „Partea bună? Ți-ai pierdut mințile?” Ca să scurtăm povestea, până la urmă am găsit partea bună în faptul că a fost înșelat de trei ori.

Simțindu-se vinovați, managerii de la vârful companiei au fost dispuși să ia măsuri extraordinare pentru a ne ajuta. Am reușit să „câștigăm” foarte mulți bani cu o singură conversație.

Miracolul se petrece la cinci niveluri

Dacă vrei să acumulezi un milion rapid și fără efort, doar aplicând câteva tehnici, atunci trebuie să te dezamăgesc. Această carte nu este o mâncare gata preparată pe care doar s-o încălzești la cuptor. Cu alte cuvinte, nu vei crea bogăție doar citind această carte. Asta nu va funcționa, pentru că mai întâi trebuie să aibă loc schimbări

decisive la toate cele cinci niveluri. Dacă ții cont de toate cele cinci niveluri, vei produce miracolul.

Într-o zi, Petru a venit la Iisus și a spus: „Învățătorule, avem o problemă. Mâine trebuie să plătim taxele și nu avem niciun ban”. Iisus a răspuns: „Nicio problemă”. Petru s-a enervat puțin și a răspuns: „Învățătorule, nu înțelegi. Am spus că trebuie să plătim taxele mâine și nu avem niciun ban. Avem o problemă”. Iisus a răspuns din nou: „Nicio problemă”.

Este avantajos să te înconjori de oameni care fac tot posibilul să rezolve o problemă. Dacă e nevoie, ei se trezesc devreme și se culcă târziu. Dacă trebuie, citesc multe articole și cărți despre acel subiect. Vorbesc de asemenea cu cât mai mulți oameni posibil și continuă să lucreze la asta până când problema este rezolvată.

Aceștia sunt oameni pe care nu îi apucă disperarea imediat ce este menționat cuvântul „problemă”. De asemenea, ei nu se plâng: „O, nu, de ce eu?”

Iisus a rezolvat problema într-un mod foarte simplu. I-a poruncit lui Petru să se ducă la pescuit. Din moment ce Petru era pescar, nu i s-a părut că era o cerere neobișnuită. Primul pește pe care l-a prins Petru avea o monedă în gură. Acei bani s-au dus la plata taxelor.

Este o lecție simplă de învățat:

Nivelul 1: Miracolul se petrece dacă îi oferim o mână de ajutor.

Nivelul 2: Când te duci la pescuit, e de folos să știi tehnicile potrivite.

Nivelul 3: Ar trebui să fii o personalitate de care alții sunt atrași pentru că ești cunoscut ca fiind puternic și competent. Petru s-a dus imediat la Iisus pentru că s-a gândit: „Iisus va ști ce să facă”.

Nivelul 4: Taxele nu sunt o problemă. Guvernul nu urmărește să te stoarcă de bani.

Nivelul 5: Identitatea ta ar trebui să fie aceea a unei persoane de tipul „nicio problemă”.

Lumea este plină de oameni care au făcut miracole. Pentru noi, miracolele sunt întâmplări în timp și spațiu care ne contrazic experiența; ele sunt de neimaginat din cauza experienței noastre. Mulți oameni consideră că o avere deosebit de mare sau un venit ridicat sunt ceva miraculos. Majoritatea își pot imagina un câștig dublu față de venitul lor lunar curent, dar simt că a câștiga de cinci sau de zece ori mai mult ar fi un fenomen de-a dreptul nemaipomenit.

A fost o vreme când credeam că un venit de 11.000 de euro pe lună ar fi un miracol. Să câștig 28.000 de euro în fiecare lună era de neconceput. Doi ani și jumătate mai târziu, am câștigat pentru prima dată mai bine de 56.000 de euro într-o lună. Privind în urmă, chiar nu părea să fie un miracol atât de mare. Știam cum îi obținusem și știam că muncisem foarte mult pentru *miracolul meu în numerar*.

Miracolul se petrece atunci când facem schimbări la nivelul al treilea, al patrulea și al cincilea. Ne putem pregăti pentru aceste schimbări.

E absurd să stai și să aștepți să se întâmple miracole. Este comparabil cu un atlet care stă în fața televizorului, se uită la Jocurile Olimpice și speră să câștige medalia de aur. Miracolele nu vin la noi; noi trebuie să le facem. *Cele patru discipline* care pot produce miracole pot fi reunite sub numele de învățare și creștere continuă*: cărțile, jurnalul de succes personal, seminarele și modelele umane.*

Învățarea și creșterea continuă au devenit un mod de viață pentru mine. Când încetăm să creștem, murim. Învățarea și creșterea continuă înseamnă să te simți în viață. Înseamnă să fii cât se poate de bun.

Cărțile

Ai observat vreodată că în casa fiecărei persoane bogate există o bibliotecă? Crezi că acești oameni au biblioteci doar pentru că își permit să le cumpere? Sau crezi că sunt bogați pentru că au citit foarte mult la viața lor?

Un om înțelept a spus odată: „O persoană este suma tuturor cărților pe care le-a citit”. De ce este cititul atât de important? Pe de o parte, este important deoarece cuvintele înseamnă idei, iar acestea nu pot fi cumpărate. Pe de altă parte, venitul nostru se dezvoltă proporțional cu vocabularul nostru.

Avem un mare avantaj în faptul că, în ziua de azi, cărțile fac parte din viața noastră. Nu a fost întotdeauna așa. Dacă ai fi studiat în secolul trecut, nu ai fi avut acces la cărți. Consider un mare avantaj faptul că putem citi în doar câteva ore esența multor ani de experiență și cercetare. Nu mai e nevoie să repetăm aceleași greșeli. Toată cunoașterea este scrisă undeva. Totuși, trebuie să facem un efort să o căutăm. Avem libertatea de opinie și libertatea presei și am descoperit arta tiparului.

Vei beneficia de această oportunitate? Citești cărți privind toate cele cinci zone ale vieții tale? Dacă citești două cărți pe săptămână, atunci vei citi mai bine de 100 de cărți într-un an. În total, sunt 700 de cărți în șapte ani. Nu crezi că 700 de cărți te-ar schimba?

Poate că te întrebi cum oare ai putea citi două cărți pe săptămână. Pur și simplu nu ai timp. Atunci, prima carte pe care ar trebui să o citești ar trebui să fie despre citirea rapidă. La urma urmei, timpul înseamnă bani. Dacă exersezi timp de trei ore, atunci vei reuși deja să îți mărești viteza la 1.000 de cuvinte pe minut. Asta înseamnă că ai putea citi o carte de 300 de pagini în mai puțin de două ore.

Aș recomanda, de asemenea, ca de fiecare dată când întâlnești o persoană interesantă să îți folosești timpul în mod înțelept în loc să faci conversație banală. Întreabă-a care sunt cele două sau trei cărți preferate ale sale despre un anumit subiect. Mergi și mai departe și află de ce i s-au părut aceste cărți atât de interesante. Vei afla astfel imediat despre încă trei cărți care au fost citite de un cititor competent.

Într-un timp foarte scurt, vei ști dacă vrei sau nu să citești și tu acele cărți. Am descoperit unele dintre cărțile mele preferate în acest fel.

Jurnalul de succes personal

Jurnalele sunt cărți formate din pagini goale. Sunt cărți pe care le scrii doar pentru tine.

Toată lumea ar trebui să țină un jurnal de succes. Notează-ți tot ce a mers bine în timpul zilei. Notează, de exemplu, fiecare laudă pe care ai primit-o, fiecare apreciere pe care ai obținut-o, dacă ai fost disciplinat, dacă ai terminat o sarcină sau dacă ai făcut pe cineva fericit.

Din păcate, nu ne putem baza întotdeauna pe memoria noastră pentru a ne aminti aceste evenimente. Ne amintim greșelile și gafele de unsprezece ori mai ușor și de unsprezece ori mai mult decât succesele noastre. În general, tindem să avem o impresie proastă despre noi. Mediul din jur și copilăria susțin această tendință negativă. Copiii, până la vârsta de doisprezece ani, aud șaptesprezece „nu"-uri pentru fiecare „da". Cel puțin 80% din știri au un caracter negativ. Este deci important să ne ridicăm deasupra criticii și să obținem o imagine adevărată despre noi înșine.

S-au păstrat jurnalele unor bărbați și femei de prestigiu. Este interesant de remarcat că aceste personalități au început să își scrie jurnalele din tinerețe, înainte să fi realizat ceva remarcabil și înainte să fi devenit faimoși. Nu puteau ști la acea vreme că vor fi glorificați într-o zi. E posibil oare ca notițele pe care le-au scris să fi contribuit la consacrarea lor? Oricum ar fi, scrierile lor le-au prelungit gândurile pozitive.

Ia-te în serios destul încât să scrii despre tine însuți.

Înainte să îmi încep ziua de lucru, scriu în jurnalul meu de succes și îmi cresc sistematic încrederea în mine. (În capitolul 7, vei învăța că venitul tău este dependent în mod direct de încrederea ta în tine.)

De-a lungul anilor, am început să țin alte jurnale: am un jurnal de idei, în care îmi scriu toate ideile; un jurnal de relații, unde scriu tot ceea ce mă face foarte fericit; un jurnal de învățăminte, în care notez ce am învățat din greșelile mele, așa încât să nu le repet, și alte câteva jurnale.

Încrederea în sine nu este un accident. Nu putem avea niciodată suficientă. Dacă stagnăm sau progresăm depinde întotdeauna de faptul că deținem sau nu încrederea de a risca să facem pasul următor.

Observăm iar și iar cum *oamenii cu puțină încredere în sine se protejează prin evitarea riscului. Dar o persoană care nu își asumă riscuri nu va face niciodată nimic, nu va avea niciodată nimic și nu va însemna niciodată nimic.* Încrederea în sine este esențială. Nimic nu-ți crește încrederea în sine mai mult decât să ții cu regularitate și cu eficiență un *jurnal de succes*.

Acordă-ți un moment să te gândești la ce a mers bine pentru tine astăzi sau ieri. Ce ai realizat? Pe cine ai ajutat? Cine ți-a făcut un compliment?

____

____

Dacă ți-e greu să te gândești la ceva, atunci încrederea ta în sine ar avea nevoie de un imbold. Cu cât ai mai puține lucruri de scris, cu atât mai important este să începi să ții un jurnal de succes imediat. Chiar dacă acum explodezi de încredere în tine, te așteaptă următoarea sarcină pentru creșterea personală. Încrederea ta în tine va determina dacă îți asumi sau nu acest efort. Dacă vrei să știi cât de adevărat este acest lucru, pune-ți întrebarea următoare:

Presupunând că eșecul este imposibil, ce scop te-ai strădui să atingi? (Președinte, autor, campion de Formula 1, salvator al pădurii tropicale, proprietar în Canada, partener al unei anumite persoane etc.)

____

____

Din comoditate sau dintr-o anumită îndestulare, adesea nu reușim să facem următorul pas important. Comoditatea însă este doar o scuză. Pur și simplu nu credem că putem reuși.

Sfat important

Crește-ți încrederea în tine ținând un jurnal zilnic de succes.

- Încrederea în noi înșine decide dacă ne asumăm sau nu riscuri.
- Este imposibil să crești dacă nu îți asumi riscuri.
- Mintea, educația și mediul nostru nu încurajează în mod normal încrederea în sine. O stimă de sine solidă înseamnă încredere în sine. Jurnalul tău de succes te va face conștient de cât de bun ești.
- Ținând un jurnal, vei învăța să te concentrezi pe punctele tale forte.
- După un timp, vei începe să observi ce merge bine în timpul zilei și să te gândești: „Asta este ceva ce pot nota în *jurnalul* meu *de succes*".
- Așteptările noastre decid ce vom obține în cele din urmă.
- Încrederea în noi înșine determină măsura așteptărilor noastre.

Seminarele

Seminarele au câteva avantaje în plus față de cărți: le simțim, auzim, vedem și le trăim simultan. Învățarea este perfecționată atunci când sunt implicate mai multe simțuri. Într-un seminar poți vorbi, de asemenea, cu coachul. Am reușit întotdeauna să vorbesc cu coachul și să dezvolt o anumită relație cu el, chiar și în grupuri mari.

Seminarele îți permit totodată să evadezi complet din rutina ta zilnică de lucru. Aici te poți observa de la distanță. Este astfel mai ușor să faci ceea ce eu numesc „gândire laterală". Putem să fim deschiși la minte și să privim lucrurile din diferite perspective. Uneori, acordăm mai multă atenție intuiției noastre la aceste evenimente.

Atmosfera de învățare concentrată de la seminare este îmbunătățită de faptul că ești înconjurat de alți oameni cu aceleași idei. Se

întâmplă adesea să dezvolți relații valoroase cu unii dintre oamenii noi pe care îi cunoști aici.

Multe persoane nu participă la seminare pentru că cele bune sunt de obicei scumpe. Am decis în tinerețe să particip la cel puțin patru seminare pe an. Nu aveam prea mulți bani la vremea respectivă și chiar nu-mi puteam permite asta. Totuși, mi-am dat seama că nu îmi puteam permite să nu beneficiez în continuare de coaching. *Prețul pe care îl plătim pentru educația noastră este un fleac* în comparație cu prețul pe care îl plătim pentru ignoranță. De atunci, nici măcar un preț ridicat nu m-a împiedicat să particip la seminare. Am participat la seminare care m-au costat 17.000 de euro. De fiecare dată când am făcut asta, timp de două luni, am reușit să câștig în plus mai mult decât dublul taxei de înscriere la seminar.

Ceea ce europenilor li se pare de neconceput este considerat absolut esențial în Statele Unite. Companiile americane își trimit angajații la seminare în medie 40 de zile pe an. Aceasta înseamnă că ei nu lucrează 40 de zile întregi, iar compania plătește pentru asta. Dar s-a dovedit că merită. În Japonia, numărul zilelor este mult mai mare.

Piața pentru seminare din Statele Unite produce o cifră de afaceri de peste 391 de miliarde de dolari anual (dublul cifrei de afaceri a pieței calculatoarelor personale)! Europenii trebuie să se asigure că nu sunt excluși de la această dezvoltare.

Modelele

Din momentul în care ne naștem, învățăm aproape totul prin imitare. Suntem mult mai puternic influențați de mediul din jurul nostru decât am vrea să recunoaștem. Nicio carte și niciun curs nu ne influențează și modelează mai mult decât oamenii din jur.

Dacă ne înconjurăm de oameni care sunt mai buni decât noi, vom crește. În schimb, dacă oamenii din jurul nostru sunt mai puțin calificați decât noi, vom stagna. Tindem să subestimăm influența persoanelor din cercul nostru de cunoștințe și prieteni, pentru că ne place să ne considerăm ființe independente. Așa cum a formulat-o ultimul meu coach: „Dacă dormi cu un câine, te vei trezi cu purici”.

Acest subiect este extrem de important și foarte dificil de acceptat. Consecințele sunt într-atât de serioase, încât am dedicat un întreg capitol acestei teme: capitolul 13, intitulat *Un coach și o rețea de experți*.

Ai nevoie de curaj pentru a face minuni

La începutul acestui capitol, ai citit proverbul: *Majoritatea oamenilor supreaestimează ceea ce pot realiza într-un an și subestimează ceea ce pot dobândi în zece ani*. Pentru a realiza foarte multe lucruri, trebuie să faci schimbări ample la toate cele cinci niveluri. Pentru asta e nevoie de timp. Poate că nu vei observa întotdeauna imediat rezultatele creșterii, dar ea va „exploda" brusc.

Bambusul, de exemplu, ilustrează perfect această chestiune. Un crescător de bambus plantează o sământă de bambus în pământ și o acoperă cu cenușă. Acolo, ea zace în stare latentă timp de patru ani. În fiecare dimineață, fermierul udă zona însămânțată. Face asta timp de patru ani. La sfârșitul celui de-al patrulea an, planta în sfârșit încolțește. Apoi crește 18 metri în 90 de zile!

În primii patru ani, fermierul nu poate ști cu siguranță dacă sămânța lui a supraviețuit. Dar are încredere că într-o zi aceasta va crește și continuă să o ude. Cine gândește pe termen lung trebuie să aibă această convingere. Totul este să nu te lași descurajat. Nimic nu te încurajează mai mult decât să reușești să faci schimbări la toate cele cinci niveluri simultan.

Nu există miracole fără riscuri

Pentru a strânge avere în decurs de șapte ani, trebuie să fii pregătit să îți asumi riscuri. Ce înseamnă riscul pentru tine? Un faimos toreador a spus odată: „Dacă nu ți-e frică atunci când te lupți cu un taur, nu realizezi prea multe; nu înseamnă nimic nici dacă nu te lupți cu taurul pentru că ți-e frică. Dar dacă ți-e frică și chiar te lupți cu taurul, atunci realizezi foarte multe lucruri".

Un om foarte bogat a formulat-o astfel: „Orice lucru care merita să-l am mă speria de moarte la început". Dacă nu îți este frică

înainte să faci un pas nou, înseamnă că pasul pe care urmează să îl faci este prea mic.

În capitolul 1, am discutat conceptul de a avea realizări mari. Ce vreau să spun prin realizări mari? Poate că tu faci ceva care este foarte ușor pentru tine, dar alții te admiră pentru asta. Poate că este invers: trebuie să te chinui și să îți depășești fricile, iar oamenii nici măcar nu își dau seama de eforturile tale. Acesta este exact motivul pentru care nu ar trebui să ne măsurăm în funcție de alții, ci mai degrabă în funcție de ceea ce putem realiza. Te rog, citește următoarele propoziții și gândește-te dacă ești dispus să-ți asumi riscuri.

- Uităm că poate fi la fel de riscant să continuăm pe drumul pe care mergeam înainte. Nu este neapărat mai sigur doar pentru că ne este familiar.
- Viața este un joc. Dacă nu îți asumi riscuri, nu vei câștiga niciodată.
- Nimic nu este garantat pe acest pământ, în afară de oportunități.
- Ia întotdeauna măsuri imediate, pentru că nu poți fi niciodată destul de pregătit pentru un mare succes.
- Singura persoană care nu face niciodată greșeli este persoana care nu face niciodată nimic. (Theodore Roosevelt)
- Durerea nesiguranței este mult mai mare decât siguranța durerii.
- Există riscuri și un preț pentru fiecare plan de acțiune. Dar acestea sunt mult mai mici decât riscurile și prețul pe termen lung ale unei stări de inacțiune confortabile. (John F. Kennedy)
- Dacă îți este frică să pierzi, nu vei câștiga niciodată.
- Asumă-ți riscuri; nu poți cădea de pe pământ. (Daniel S. Peña)

Dacă vrem să aibă loc schimbări, atunci trebuie să ne schimbăm mai întâi pe noi înșine. Absolut orice schimbare înseamnă un risc, pentru că renunțăm într-un fel sau altul la mediul nostru familiar. Creșterea se petrece în afara zonei noastre de confort. Un mentor de-al meu spunea întotdeauna: „Părăsește-ți zona de confort. Înlocuiește fiecare problemă rezolvată cu o problemă nouă, mai mare".

În această carte vei găsi, de asemenea, un plan pentru a-ți construi averea în decurs de 20 de ani. Vei putea trăi foarte bine din dobânda câștigată de pe urma banilor tăi. Poți însă să acumulezi această avere în decurs de șapte ani. Miracolele se petrec atunci când au avut loc schimbări. Trebuie însă să fii pregătit să-ți părăsești zona de confort și să-ți asumi riscuri. E nevoie, de asemenea, și de puțin noroc.

Chiar ai nevoie de noroc?

Ai nevoie de foarte mult noroc. Cum îl definești? Permite-mi mai întâi să îți spun ce nu este norocul. Nu este de dorit atunci când e ceva ce se întâmplă pur și simplu unei persoane fără ca aceasta să fi făcut vreun efort.

Frank Sinatra a devenit un succes peste noapte. A avut o apariție live la televizor și a devenit celebru în toată țara. Când a fost întrebat despre norocul incredibil pe care l-a avut, se pare că ar fi răspuns: „În primul rând, nu am dormit toată noaptea; în al doilea rând, m-am pregătit zece ani pentru această noapte".

Jucătorul profesionist de golf, Bernhard Langer, a aruncat odată mingea într-un copac. Nu a căzut, ci a rămas pe o creangă foarte sus. Jocul părea să fie pierdut. Langer s-a urcat atunci în copac, s-a așezat pe creangă și a lovit mingea. Mingea a aterizat în mijlocul peluzei. El a băgat mingea în gaură și a câștigat turneul. Un jurnalist l-a întrebat: „Domnule Langer, ați avut un noroc extraordinar acolo, nu-i așa?". Bernhard Langer a răspuns: „Da, mi-am dat seama că, pe măsură ce exersez mai mult, devin mai norocos".

Conform unei cercetări minuțioase, norocul extraordinar este de multe ori doar rezultatul multor ani neextraordinari de pregătire.

Cum se ivește norocul?

Există întotdeauna oameni care sunt extrem de norocoși când vine vorba de bani. Dar, dacă examinezi acest noroc puțin mai atent, vei recunoaște o pregătire similară. Ca regulă generală, aceștia sunt oameni care au învățat să economisească. Au o anumită cantitate de bani și au învățat să profite de oportunități.

Norocul bate la ușa tuturor sub forma oportunităților. Unii nu aud bătaia, pentru că nu recunosc oportunitatea. Oamenii care își fac griji cu privire la modul în care își vor plăti facturile nu vor avea loc în gândurile lor pentru conștientizarea oportunităților.

Alții percep oportunitățile, dar nu reușesc să ia decizia de a le urmări și amână să acționeze pe baza lor. Oportunitățile bune trec în viteză pe lângă noi. Ele nu așteaptă ca oamenii lenți să le prindă. Trebuie să profităm de ele imediat.

Doar puțini oameni recunosc, au capitalul necesar și profită de o oportunitate. Ei sunt norocoși. Foarte puțini oameni caută activ oportunități. Ei sunt foarte norocoși.

Componentele norocului sunt:

- economisește capital
- recunoaște oportunitățile
- hotărăște-te repede și profită imediat de oportunități.

Dacă cineva este incredibil de norocos, atunci s-a dovedit adesea la înălțimea situației și și-a asumat riscuri. Vedem trandafirii, dar nu și spinii lor. Recunoaștem norocul, dar nu și pregătirea. Nu vedem erorile. Am fi surprinși să descoperim cum un „băftos” se pregătește sistematic.

Dacă nu înțelegem un lucru, tindem să-l punem pe seama miracolului sau a norocului. Am văzut însă că miracolele pot fi „construite” și că norocul este rezultatul anilor de pregătire.

În cele din urmă, atitudinea noastră decide dacă punem miracolele pe seama supranaturalului atunci când nu le putem explica. Atitudinea noastră determină, de asemenea, dacă susținem sau nu că suntem pur și simplu ghinioniști. Atunci nu ai fi responsabil și ghinionul tău ar fi o scuză excelentă. Totuși, dacă îți asumi responsabilitatea, atunci norocul poate fi plănuit. Fiecare persoană are șansele sale.

Întrebarea fundamentală este dacă vrem să ne asumăm întreaga responsabilitate, chiar și pentru miracole și pentru noroc. Dacă răspunsul este da, vei fi uimit de miracolele pe care le poți face. Dacă nu îți asumi responsabilitatea, atunci vei pretinde că ai „avut

ghinion” (și cine se poate lupta cu asta?). Dacă îți asumi responsabilitatea, atunci îți poți plănui norocul.

Este ușor să înfăptuiești miracole?

Când vei citi capitolul următor, vei afla că nimic nu este greu de înțeles. Este chiar simplu să devii bogat. E ușor să înțelegi regulile individuale și să le aplici.

Ai fi capabil să stai astăzi și să citești timp de o oră? Ai putea să petreci de asemenea cinci minute scriind în jurnalul tău de succes? Ar fi posibil să te duci la un seminar de patru ori pe an? Te-ai putea înconjura de un grup mai select de oameni? Sigur că poți, pentru că este un concept simplu de înțeles. Nu este însă ușor de făcut. Chiar și cele mai simple sarcini pot fi uneori dificile, în special când trebuie să fie făcute în mod continuu. Să fii disciplinat și să-ți schimbi vechile obiceiuri nu sunt lucruri ușoare. De fapt, sunt aproape imposibil de realizat. Cât de des am decis să facem ceva și nu am făcut-o? Vei găsi răspunsul la această întrebare în capitolul 5. Vei vedea că a fi disciplinat și a dobândi noi obiceiuri sunt lucruri care încep odată cu schimbarea convingerilor și valorilor tale. Dacă nu le schimbi, nu vei fi capabil să dobândești noi obiceiuri; însă, dacă ne formăm convingeri noi, atunci nu va fi o problemă să ne schimbăm obiceiurile.

Oportunitățile nu își pierd timpul cu oameni care sunt slab pregătiți. Când faci pregătiri, începi prin a-ți schimba atitudinea. Crezi cu tărie că doar tu ești responsabil? Să fii dispus să îți asumi întreaga responsabilitate este esențial pentru a face un miracol. Oricine își asumă responsabilitatea funcționează la cote maxime.

Rezumat de puncte forte

- Majoritatea oamenilor supreaestimează ceea ce pot realiza într-un an și subestimează ceea ce pot dobândi în zece ani.
- O schimbare amplă are loc la cinci niveluri: fapte, tehnici, dezvoltare personală, viziune asupra lumii și percepție de sine.
- Poți găsi riscurile ascunse în posibilități sau poți vedea posibilitățile din spatele riscurilor.
- Este mai satisfăcător să fii milionar, o persoană care are abilitatea de a face miracole, decât să deții un milion.
- Oamenii care au puțină încredere în sine se protejează prin evitarea riscurilor.
- Pentru a face miracole, trebuie să fii dispus să îți asumi riscuri.
- Dacă nu ți-ar fi frică înainte să faci un pas nou, atunci acesta este un semn că pasul este prea mic.
- Norocul incredibil este de cele mai multe ori rezultatul multor ani nespectaculoși de pregătire.
- Suntem responsabili pentru cât de mult noroc avem și pentru numărul de miracole care se petrec în viața noastră.

4

De ce nu sunt mai mulți oameni bogați?

„Este o mare diferență între a juca pentru a câștiga
și a juca pentru a nu pierde."

Daniel S. Peña, Raising Capital (Creșterea capitalului)

În Statele Unite, majoritatea oamenilor își încep cariera la vârsta de 22 de ani. Acesta este probabil și cazul tău. Cât de mari crezi că sunt șansele tale de a deveni milionar până împlinești 65 de ani?

Statistic, șansele sunt de aproximativ 0,2%. Hai să analizăm câștigurile brute anuale ale persoanelor angajate într-o țară prosperă.

- 87,3% câștigă mai puțin de 25.000 de euro anual;
- 10,4% câștigă între 25.000 de euro – 50.000 de euro;
- 1,6% câștigă între 50.000 de euro – 100.000 de euro;
- 0,5% câștigă între 100.000 de euro – 250.000 de euro;
- 0,1% câștigă între 250.000 de euro – 500.000 de euro;

Mai puțin de 0,05% câștigă peste 1.000.000 de euro anual.

E simplu să înveți principiile de bază ale bogăției, care sunt descrise în această carte. De ce nu sunt atunci mai mulți oameni bogați? Fiindcă e la fel de ușor să rămâi sărac. Bineînțeles că nu e greu să scrii în *jurnalul de succes* zilnic, dar este la fel de simplu să nu o faci. Poți economisi cu ușurință 10% din venitul din fiecare lună, dar poți, de asemenea, să îți cheltuiești toți banii fără efort. E simplu

să câștigi mai mulți bani; dar este, de asemenea, ușor să câștigi puțini bani. Valorile și convingerile noastre decid ce variantă alegem.

Gândește-te la vacanță. Unii oameni preferă să stea întinși la soare și să se prăjească, în timp ce altora le place să se miște și să joace volei pe plajă timp de ore în șir. Ambele categorii cred că varianta lor este cea mai bună pentru a petrece o vacanță și este o alegere ușoară pentru ei.

Oamenii cu puțini bani au caracteristici similare. Ei aderă la principii care îi împiedică să strângă o avere.

Oamenii fără bani nu definesc niciodată clar bogăția

Ce înseamnă bogăția pentru tine? Ai definit-o vreodată în cifre? *Viața este ca o companie cu comandă prin poștă. Primești exact ceea ce comanzi.* Nu este suficient să definești bogăția prin „a dobândi foarte mulți bani într-o bună zi”. Cu siguranță, nu ai scrie pe comanda ta: „Vă rog să-mi trimiteți ceva drăguț”. Ai nevoie de o anumită *sumă* pentru a exprima ce înseamnă bogăția. Stabilește ce sumă de bani ai vrea să ai și până când vrei să o acumulezi.

Până în anul ________ voi avea _____________de euro în posesia mea.

Nu vei atinge niciodată acest scop dacă nu stabilești o anumită sumă. Iată un sfat. Poți oricând să mărești suma respectivă mai târziu, dar asigură-te că ți-o notezi undeva.

Există trei cerințe atunci când definești bogăția: trebuie să ai o sumă exactă, să îți notezi suma și să fii capabil să o transpui în imagini.

Gândește-te la un pat. Mintea ta vizualizează literele P.A.T. sau evocă o imagine a unui pat? Este patul proaspăt făcut sau dezordonat? Era gol sau era cineva întins pe el? Subconștientul reacționează la imagini, nu la cuvinte și numere.

Dacă vrem cu adevărat să strângem avere, atunci subconștientul nostru trebuie să acționeze ca un aliat. Drept rezultat, vom fi automat capabili să facem ceea ce este necesar.

I-ai asigurat subconștientului tău imaginile de care are nevoie? Ai decupat vreodată fotografii cu o mașină, o casă sau un ceas și le-ai purtat cu tine? De fiecare dată când te uitai la aceste fotografii, consolidai imaginea. Asta a funcționat întotdeauna pentru mine.

Cred că nu ne putem permite să nu o facem. Creierul are nevoie de astfel de „hărți" pentru a fi capabil să se orienteze. Dacă ne lăsăm expuși excesului normal și zilnic de stimuli, atunci nu ar trebui să ne mirăm că nu progresăm.

Am cunoscut un tânăr de succes care a avansat de la postul de lăcătuș până a ajuns în vârful companiei sale în decursul a șase ani.

Mi-a spus: „Am făcut rost de o fotografie cu toți oamenii din companie care câștigau peste un milion de euro pe an. Voiam neapărat să fiu unul dintre ei. Am decupat capul unei persoane din grup și am lipit în loc o fotografie de-a mea. În fiecare zi mă uitam la acea fotografie și apoi închideam puțin ochii. Îmi imaginam cum ar fi să aparțin acestui cerc de persoane. Mă întrebam ce mi-ar spune, unde aș călători, ce aș mânca și aș bea și cum m-aș simți în general. După aproximativ un an, știam că trebuie să ating acest scop. Mi-am impus asta. Această decizie mi-a dat mai multă energie decât îți poți imagina. Cât timp m-am concentrat la scopul meu, nu am simțit frică sau îndoieli. Imaginea era deja o realitate pentru mine, chiar înainte să fi atins respectivul statut".

El și-a atins scopul în șase ani. *Persoana al cărei cap îl decupase din fotografie și-a dat demisia și a plecat din companie*.

Aș vrea însă să te anunț că am obținut suma de bani pe care mi-am imaginat-o acum zece ani. Atunci părea un miracol. Nu am un cent mai puțin decât mi-am dorit în acel moment. Știu că această metodă este eficace. Totuși, nu am mai mult decât mi-am dorit atunci.

Sfat important

Stabilește exact ce vrei și începe un Album de visuri

- Lipește într-un album fotografii cu toate elementele care vor fi o parte integrantă din viața ta.
- Gândește-te la tot ce vei face, tot ce vei avea și tot ce vei fi.
- Folosește fotografii care îți trezesc emoții.
- Uită-te cât mai des la Albumul tău de visuri.
- Închide apoi ochii pentru o clipă și observă tot ce vezi, auzi, simți, miroși și guști odată ce devine realitate.

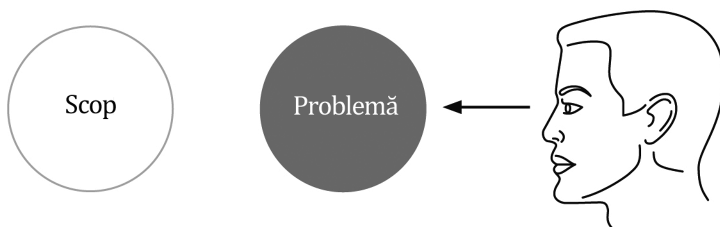
Oamenii fără bani transformă averea într-o țintă în mișcare

Atunci când ne simțim fericiți, tindem să ne stabilim scopuri mai înalte. Când suntem deprimați, le coborâm. Subconștientul nostru însă lucrează în funcție de durată și frecvență. Este, prin urmare, important să îți modifici cât mai puțin posibil scopurile pe termen lung. Cu cât este mai înalt scopul, cu atât mai puțin va trebui să îl modifici.

Poate ți-ai pus deja întrebarea dacă ar fi preferabil să stabilești scopuri mai mici, realiste, sau să ținteşti spre „castele de nisip" care par de neatins?

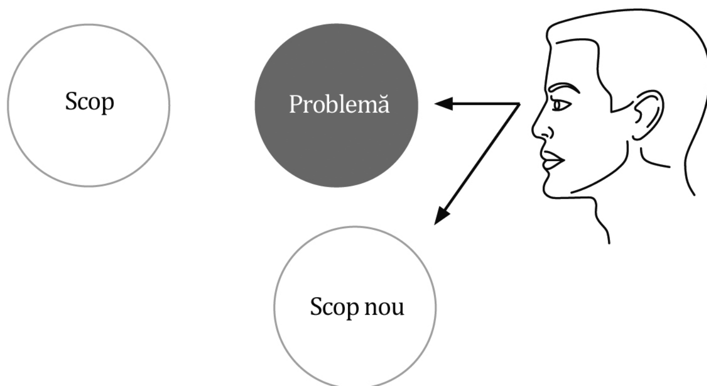
După părerea mea, scopurile mai mari sunt mai realiste decât cele modeste. Permite-mi să clarific această idee.

Hai să ne imaginăm că ai un scop modest. Imediat ce o complicație se ivește între tine și scopul tău, problema blochează observarea țintei finale.

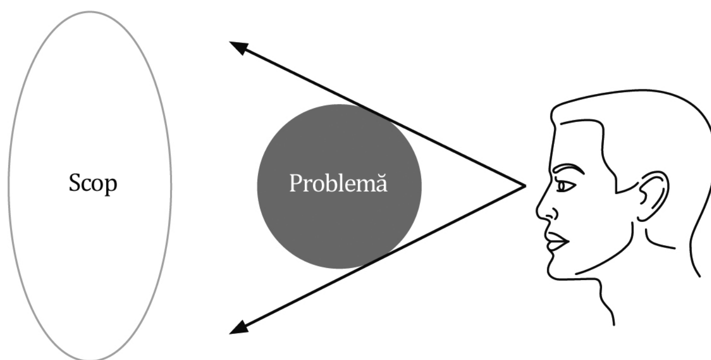


Când te uiți spre scopul tău, tot ce vei vedea este problema. Scopul tău nu mai este vizibil. *Când ne pierdem din vedere scopul, frica și îndoielile* își fac apariția. Știi ce fac mulți oameni pentru a evita să înfrunte problema? Caută un nou scop.

Desigur, în cele din urmă, o nouă problemă se va materializa între ei și noul scop și, în aceste împrejurări, pentru a o evita, vor stabili probabil un alt scop.



Așa că, în loc de un scop modest, trebuie să creezi un scop mare. În acest fel, o problemă nu va bloca vederea obiectivului tău. Nu îți vei pierde din vedere obiectivul.



Există încă un motiv pentru care scopurile mărețe sunt benefice: ele ne îmbunătățesc capacitatea de a recunoaște oportunități. Oamenii tind să fie atenți doar când ceva merită osteneala. Astfel, dacă avem scopuri mai importante, vom fi interesați de mai multe lucruri și în acest fel vom descoperi oportunități suplimentare și vom face cunoștință cu oameni noi.

Cei care au strâns o avere mare au avut de la început scopuri înalte. Fiecare problemă e întotdeauna proporțională cu scopul, așa că problemele lor erau *relativ mici,* chiar dacă păreau insurmontabile.

De exemplu, să luăm cazul lui Ted Turner, fondatorul CNN. Când era tânăr, a învățat următorul principiu de la tatăl său: *Stabilește-ți scopuri pe care nu le poți atinge în decursul vieții.*

El și-a propus să creeze cea mai mare stație de televiziune din lume. Îți poți da seama că a întâlnit niște probleme de-a lungul drumului.

Ted Turner a spus: „Nu conta ce probleme se iveau. Erau întotdeauna relativ mici comparativ cu scopul meu. Prin urmare, nu m-am rătăcit niciodată din cauza dificultăților mele. Nu am pierdut niciodată din vedere scopul final".

Oamenii fără bani nu consideră bogăția o necesitate absolută

Imaginează-ți că mergi printr-o pădure și ajungi la o trecătoare. Cam la 14 metri și jumătate depărtare, în jos, zărești o geantă. Se pot vedea niște bancnote de cinci euro. Cu grijă, începi să cobori în trecătoare. Deodată, aluneci pe pietre și în ultimul moment reușești să te prinzi de o rădăcină. Vei decide probabil că riscul de a-ți rupe gâtul este prea mare și vei urca înapoi.

Îți poți imagina cum s-ar schimba această situație dacă în trecătoare s-ar afla o fetiță în locul unei genți? Dacă ar fi rănită și ar plânge de frică? Mintea ta formulează acum întrebarea într-un mod diferit. Nu te mai întrebi: „Să cobor sau nu în trecătoare?". E de la sine înțeles că nu o vei lăsa să zacă acolo. Acum este o chestiune de „*cum* o pot scoate de acolo?". Să ajuți fetița este o necesitate incontestabilă.

Vedem în repetate rânduri cum oamenii de succes se poziționează conștient într-o situație *de necesitate*. Ei își iau angajamentul în public și se ajunge la punctul în care informează pe toată lumea din jurul lor: „Voi coborî în trecătoare. Ori mă vei vedea făcând cu mâna când ies la suprafață, ori mă vei găsi mort pe fundul ei".

Oamenii care au strâns o avere mare nu sunt neapărat exemple perfecte de disciplină de fier. Ei fac pur și simplu ceea ce simt că este necesar. Ei nu pot acționa altfel. Ar fi imposibil pentru ei să fie săraci sau mediocri.

Stă în puterea ta să faci din fiecare scop o necesitate absolută. Creează-ți Albumul de visuri și uită-te la el cu regularitate. Închide ochii și imaginează-ți cum ar fi să trăiești așa. Fă acest exercițiu la fiecare trei luni și *vei observa cum subconștientul tău începe să accepte că nu ai putea fi fericit dacă nu ți-ai atinge scopurile și că ar fi extrem de dureros pentru tine dacă nimic nu s-ar schimba. Pur și simplu trebuie să-ți atingi țelurile.* Poți apoi să îți iei și în fața altora angajamentul că vei urmări obiectivul de a deveni bogat.

Vei acționa în modul în care toți se așteaptă de la tine să acționezi. Îți anunți scopul cu atâta convingere, încât ceilalți ar râde de tine dacă nu l-ai realiza. În acest fel, nu mai este cale de întoarcere. S-ar putea să pară dur și poate nu ești sigur dacă ai într-adevăr nevoie de bogăție. Vei putea să hotărăști acest lucru odată pentru totdeauna în capitolul următor.

Oamenii fără bani nu perseverează

Când Winston Churchill era foarte bătrân, a fost invitat să țină un discurs la o universitate aflată aproape de locul său de naștere. A fost evenimentul *suprem* în Anglia. Oamenii au venit de peste tot ca să-l vadă pe cel mai mare și mai faimos englez în viață. Se zvonea că plănuiește să țină cel mai elocvent discurs al său din totdeauna. Se spunea că intenționează să exprime toată înțelepciunea pe care o acumulase în decursul vieții.

În cele din urmă, a venit ziua așteptată și mii de oameni stăteau înghesuiți în cel mai mare amfiteatru al universității, așteptându-l cu nerăbdare pe marele om și discursul său impresionant. Churchill s-a ridicat, s-a dus la microfon și a spus: „Niciodată, niciodată, niciodată, niciodată să nu renunți”.

Apoi s-a așezat la loc. Acesta fusese finalul discursului său. Nu s-a ridicat din nou. După un timp, publicul și-a dat seama că

Churchill nu a vrut să spună altceva pentru că nimic altceva nu era la fel de important pentru el. Să nu renunți era chintesența vieții sale.

Dacă discursul său se dovedise deja a fi scurt, de ce nu s-a mulțumit să spună: *Niciodată* să nu renunți"? De ce a repetat cuvântul *niciodată* de patru ori? Churchill cunoștea prea bine natura umană. *Oamenii tind să stabilească limite.*

E simplu să găsești un motiv pentru a renunța la obiectivele tale. *Dacă impunem limite, le vom atinge*. Dacă stabilești un scop, atunci *nimic* nu ar trebui să te împiedice să-l atingi – absolut nimic. Dacă ceva te poate opri, atunci vei fi, în cele din urmă, descurajat. Ar fi mai bine pentru tine să îți păstrezi energia și să nu mai începi deloc.

Când avioanele germane bombardau Londra, consilierii lui Churchill îl presau să se predea. Formaseră un cerc în jurul său și spuneau: „Îți dai seama câți englezi sunt omorâți cu fiecare bombă care cade? Să ne predăm! Germanii vor câștiga oricum. În acest moment, are loc o vărsare inutilă de sânge și tu ești responsabil pentru asta. Îți vezi conaționalii pedepsiți cu cruzime doar pentru că tu ești încăpățânat. Fii rezonabil..." Se spune că Churchill și-a ridicat apoi pumnii în direcția avioanelor de luptă germane și a strigat: „Nu mă veți cuceri. Niciodată nu mă voi preda, niciodată, niciodată, niciodată!"

Această situație ar fi reprezentat limita pentru mulți oameni. Toți prietenii și consilierii tăi îți întorc spatele. Aceste persoane care te-au ajutat și ți-au dat putere se distanțează de tine. Încearcă să te facă să te simți vinovat și te declară nebun.

„Limita" lui Martin Luther nu a fost Biserica Catolică, aceea care nu l-a acceptat și care l-a persecutat. Au fost prietenii și aliații săi care au încercat să-l facă să se îndoiască. „Dacă greșești? Câte vieți omenești vei avea pe conștiință? Nu poți fi sigur că ești dispus să-ți asumi riscul acesta. Ai fi responsabil pentru suferința eternă a acestor oameni..."

Desigur, înainte să te lipești de scopul tău ca un timbru de scrisoare, trebuie să descoperi dacă într-adevăr vrei să atingi acea țintă. În

unele cazuri, îți atingi scopul doar ca să descoperi cu dezamăgire că nu te mulțumește. E ca și cum ți-ai dori să deții o casă cu o curte mare și apoi, când locuiești în sfârșit în casa ta de vis, realizezi că este mult prea mult de muncă. Trebuie să tunzi constant gazonul, să cureți, să renovezi, să repari etc. În aceste condiții, ai fi fost mult mai fericit într-o casă drăguță la oraș.

Ai vrea să știi dacă scopul tău te va face într-adevăr mulțumit și fericit? Fiindcă s-ar putea să ajungi să călătorești pe un drum dificil doar pentru a descoperi la final că voiai de fapt cu totul altceva. Totuși, dacă ești absolut sigur, această certitudine îți va oferi și mai multă putere și motivație. Te poți testa printr-o metodă simplă:

Te rog să-ți notezi un scop mare (casă, mașină, slujbă, activitate, companie, partener, călătorie etc.). Descrie-l cât mai amănunțit posibil. Nu exclude niciun detaliu.

____

____

____

____

Acum închide ochii și imaginează-ți cum ar fi să ai casa, mașina, slujba sau compania respectivă. Gândește-te cum ar fi o zi obișnuită. Cum te simți? Ce trebuie să faci? Ce activități sunt necesare? Ce probleme se pot ivi?

Dacă poți face acest exercițiu timp de zece minute și te simți bine, atunci poți fi aproape sigur că vei fi satisfăcut odată ce ți-ai atins scopul. Până la urmă, e avantajos să nu renunți niciodată.

Oamenii fără bani nu își asumă responsabilitatea

Dacă ne consumăm energia cu întrebări precum „de ce”, vom găsi doar scuze. Ne uităm înspre trecut pentru că nu putem schimba ceea ce s-a petrecut deja. În schimb, oamenii care se concentrează pe „cum?” caută soluții. Ei caută căi pe care pot merge acum sau în viitor.

Suntem întotdeauna responsabili dacă ceva nu reușește. E imposibil să delegăm responsabilitatea pentru propria viață – nici măcar doctorilor, avocaților sau consultanților fiscali. Ar fi de ajutor, totuși, să-i privim pe acești specialiști ca fiind managerii noștri care ne ajută în chestiuni specifice. Noi rămânem totuși responsabili. Trebuie să menținem controlul și să ne dirijăm managerii. *Niciodată să nu accepți o situație în care altă persoană își asumă responsabilitatea* în locul tău. Fie că este vorba de sănătatea ta, de litigiile sau de declarațiile tale fiscale, responsabilitatea îți revine ție. Specialiștii te pot ajuta cu aceste chestiuni, dar tu rămâi șeful.

În mod remarcabil, mulți oameni sunt din ce în ce mai pregătiți să își asume responsabilitatea pentru eșec decât să dea vina pe alte circumstanțe. Cu toate acestea, ei tot nu își asumă responsabilitatea pentru realizările lor.

Te rog să răspunzi la două întrebări simple:

- Presupunând că depui foarte mult efort, care este cea mai mare sumă de bani pe care ai putea să o câștigi în decursul următoarelor 12 luni?

  ____________ €

- Cum ai stabilit această sumă?

  ____

  ____

Ce părere ai despre următorul calcul? *Ia venitul din cea mai bună lună pe care ai avut-o vreodată în viața ta și înmulțește-l cu 12*. După ce ai făcut asta, adaugă 10% venitului tău lunar cel mai mare. Te-ai simțit inconfortabil când ți-ai calculat cifra? Ți s-a părut nerealistă?

Dacă da, atunci e timpul să îți asumi responsabilitatea pentru succesul tău. Nu a fost un rezultat al circumstanțelor favorabile sau o lună neobișnuită. Nu a fost vorba de noroc, de alți oameni sau de constelația de pe cer. Tu ai obținut acel succes și nimeni altcineva. Tu ai fost responsabil. Acest lucru înseamnă, desigur, că poți face să se întâmple asta din nou. Poți crea circumstanțele necesare.

La urma urmei, ai făcut-o deja o dată. Cu siguranță poți repeta rezultatul.

Dacă te autoconvingi să crezi că nu poți realiza asta din nou, atunci îți sabotezi șansa de a-ți crește stima de sine. De aceea este esențial să obții din nou, cât mai curând, rezultatul tău cel mai bun. Îți vei dovedi ție însuți că tu ai fost responsabil pentru acel succes și că nu s-a datorat unor circumstanțe favorabile. Acceptă faptul că ești competent. Asumă-ți responsabilitatea pentru cele mai bune rezultate ale tale.

Oamenii fără bani nu sunt pregătiți să se dedice 110%

Dacă ești în căutare de scuze, le vei găsi. Iată două dintre cele mai periculoase alibiuri. Sunt riscante pentru că acționează ca o atitudine față de viață. De fapt, ele sunt minciuni sau scuze.

- „Voi fi mulțumit și pe viitor cu ceea ce am."
- „Dacă aș depune foarte mult efort, aș fi cel mai bun."

Fiecare dintre aceste scuze conține autoamăgire, frică și stimă de sine scăzută. Obținerea satisfacției este un scop măreț. Vom face orice pentru a fi mulțumiți și fericiți. Dar ce ne face fericiți? Suntem fericiți dacă trăim în armonie cu natura noastră umană. Este firesc uman să te maturizezi și să ai succes. Creșterea și dezvoltarea produc în cele din urmă satisfacție.

Te poți gândi la o ocazie de care ești extrem de mândru? Ai realizat ceva extraordinar, ceva la care te gândești cu mare satisfacție?

Nu este corect să susții că ai făcut posibilă această mare realizare pentru că nu ai fi fost complet satisfăcut dacă totul ar fi rămas la fel?

Este esențial să fim recunoscători pentru ceea ce avem astăzi. Dar să rămânem satisfăcuți și mâine cu ceea ce avem astăzi contrazice nevoia umană de a crește. Un copac crește cât timp este în viață. O ființă umană care încetează să evolueze începe să moară. Obținem cea mai mare satisfacție când depunem foarte mult efort.

Mulți oameni foarte talentați găsesc scuze în întreaga lor viață și susțin: „Aș putea fi foarte bun dacă aș depune efort”. De ce este aceasta o scuză? Gândește-te ce s-ar întâmpla dacă acea persoană ar depune într-adevăr foarte mult efort și cu toate acestea ar eșua? De aceea se teme. Cine perseverează cât mai mult, elimină ultimele sale scuze și trebuie să reușească. Nu se mai poate ascunde în spatele unei fațade. Îți poți asuma întreaga responsabilitate pentru viața ta doar când te dedici 110%. Nu vrei să ai și nici nu mai ai alte scuze. Trebuie să reușești și o vei face.

Să te dedici 110% înseamnă creștere. Hai să presupunem că ți-ar plăcea ca mușchii tăi să fie ca oțelul. Ridici greutăți de zece ori. Care dintre cele zece repetiții este cea mai importantă? Când vor crește mușchii tăi cel mai mult? Bulgarul care a câștigat cele mai multe medalii la proba de haltere declară că este a *unsprezecea repetiție*. Majoritatea oamenilor își propun să realizeze 100% și ajung să atingă 80%. Dacă te direcționezi în schimb spre 110%, vei realiza cu ușurință 100%. Îți vei da repede seama că 100% este relativ.

Oamenii fără bani nu au un coach bun

Cel mai important temei al bogăției este să ai un coach. Această persoană are infinit mai mult succes decât tine și este pregătită să te ia sub aripa sa și să te încurajeze. Fiecare persoană extrem de bogată pe care am cunoscut-o a avut la un moment dat un coach și cel puțin câteva modele pe care a ajuns să le cunoască bine.

Toți oamenii înstăriți pe care îi cunosc sunt extrem de încrezători în sine. Încrederea se află la un nivel atât de înalt, încât este dificil pentru ei să-și recunoască greșelile. S-au programat în așa manieră încât, în caz de îndoială, ajung întotdeauna într-o poziție favorabilă. Nu au niciun fel de dificultate în a se simți responsabili pentru succesul lor. Chiar dimpotrivă. Le place să învârtă lucrurile în mintea lor așa încât să se vadă într-o lumină mai bună.

Există totuși o persoană pe care le place să o laude – coachul lor. Ei singuri recunosc că îi datorează acestuia mai mult de 80% din succesul lor. Chiar și Ross Perot și Richard Branson au susținut acest lucru.

Hai să luăm drept exemplu atleții noștri de vârf. De ce au cu toții un antrenor? De ce își păstrează antrenorii chiar după ce au ajuns în vârf? *Doar un antrenor experimentat poate profita din plin de talentele unui atlet în cel mai scurt timp posibil.* Ei nu trebuie să facă toate greșelile. Pot beneficia de legăturile și experiența antrenorului.

Hai să spunem că tocmai ai terminat un program universitar de patru ani în domeniul silviculturii. Acum poți aplica pentru slujba de pădurar-șef și emigrezi în Canada. Nu știi nimic despre caracteristicile locale ale pădurii și nici despre obiceiurile animalelor și particularitățile plantelor. Ți se oferă șansa să fii pădurarul-șef al unei zone frumoase din munți, cu o suprafață de aproape 5.000 de hectare. Abia știi de unde să începi. Totuși, afli că un pădurar foarte bătrân, domnul Greybeard, locuiește în zonă.

Descoperi că a locuit aici timp de 67 de ani și cunoaște fiecare cărare, fiecare plantă și fiecare animal din zonă. Știe unde sunt nisipuri mișcătoare și știe unde e cel mai probabil să se producă avalanșe. Știe unde sunt toate cuiburile de șerpi și care sunt cei mai răspândiți dăunători. Crezi că ar merita să ai parte de coaching din partea domnului Greybeard timp de șase luni? Gândește-te doar, vei dobândi 67 de ani de experiență în doar șase luni!

Mai mult, un coach bun va fi capabil să exercite asupra ta exact presiunea potrivită, pentru o perioadă mai lungă de timp. În acest fel, ești forțat să dai 110%. Vom face orice ca să evităm durerea și să resimțim plăcerea. Evitarea durerii este, totuși, cea mai puternică dintre cele două. Hai să spunem că ești într-o cameră și faci cea mai agreabilă activitate imaginabilă. Deodată, izbucnește un incendiu. Dorința ta de a evita durerea și de a scăpa de flăcări este mai mare decât să îți dedici atenția către acea activitate minunată de care erai absorbit. Un coach bun înțelege interacțiunea dintre durere și plăcere și este, prin urmare, capabil să își motiveze cel mai bine elevul. El înțelege că durerea poate motiva mai mult. Știe, de asemenea, că prea multă durere poate dăuna.

În plus, un coach îți monitorizează progresul mai obiectiv decât ai face-o tu. Așa că, dacă deviezi de la planul tău, te vei dezamăgi pe

tine, dar și pe coachul tău. Te supui unei presiuni mai puternice. „Trebuie” este mai puternic. Oamenii care sunt orientați către succes tocmai de aceea nu deviază atunci când sunt supuși controlului. În schimb, ei îl acceptă cu bucurie.

Un coach așteaptă mai mult de la tine decât aștepți chiar tu. Așteptările seamănă cu o busolă. Ele determină direcția spre care ne îndreptăm în viață. Atunci când este folosit acul de măsură al coachului, trebuie să îți dai silința mai mult.

Sfat important

Găsește-ți un coach.

- Un coach financiar ar trebui să aibă cel puțin de zece ori mai mulți bani decât tine.
- Te poate ajuta să eviți greșelile.
- El îți încurajează talentele și te împiedică să pierzi timpul.
- Un coach te poate motiva considerabil, în special când nu se teme să provoace și puțină durere.
- Îți monitorizează progresul și îți controlează performanța.
- Adesea te împinge să realizezi obiective mai înalte decât ți-ai stabili tu vreodată.

Vrei să te asiguri că aplici toate informațiile din această carte? Să ai un coach este calea ideală pentru a realiza acest lucru.

Nicio altă metodă nu este la fel de rapidă, eficace și nu crește posibilitatea unui mare succes precum un coach extrem de competent. Firește, sunt și alte întrebări la care trebuie să răspundem. Ce definește un coach bun? Cum îl găsești? Cum îl poți convinge să te asiste? Ce reguli trebuie să urmezi? Acestea sunt întrebări importante, așa că le-am dedicat capitolul 13.

Oamenii fără bani se concentrează pe slăbiciunile lor

Te rog să scrii de ce simți că meriți să devii foarte bogat și de ce crezi că nu meriți. Care sunt punctele forte și care sunt slăbiciunile tale?

Puncte forte	Slăbiciuni

În care coloană ai început să scrii mai întâi? *Cine se concentrează pe slăbiciunile sale nu va deveni niciodată bogat.* Desigur, asta nu înseamnă neapărat că ar trebui să îți ignori slăbiciunile. Suntem preocupați aici de ordinea în care ți-ai pus pe listă punctele forte și slăbiciunile și, prin urmare, de ceea ce te va face să devii bogat.

Poate ai auzit deja că poți obține succesul doar dacă îți elimini complet slăbiciunile. Astăzi nu mai este aceeași situație. Știm acum că nu poți deveni bogat prin eliminarea unei slăbiciuni. Lupta cu slăbiciunea ta te va face doar să consumi o cantitate mare de energie, pentru ca în final să devii doar mediocru.

Punctele tale forte te fac bogat

Punctele tale forte te vor face bogat. Să luăm de exemplu tenisul. Lovitura de dreapta a lui Steffi Graf era un punct forte deosebit. De câte ori era posibil, ea folosea acest avantaj. În loc să se concentreze să-și îmbunătățească reverul destul de slab, ea încerca întotdeauna să alerge după mingi pentru a-și folosi lovitura de dreapta.

Prin urmare, adversarele sale încercau întotdeauna să lovească mingea cât mai mult posibil spre reverul ei. Așa că a trebuit să își schimbe antrenamentul pentru a-și îmbunătăți reverul. Drept consecință, nu s-a mai bucurat de joc. A început să se concentreze pe un joc în care să nu piardă în loc să joace pentru a câștiga.

Este o mare diferență între a juca pentru a câștiga și a juca pentru a nu pierde.

Câți oameni nu-și distrug bucuria și nu-și dau peste cap șansele de a dobândi bogăție, încercând cu disperare să își elimine slăbiciunile? Este adesea o luptă fără speranță, care îți strică distracția. Nu îți poți ignora slăbiciunile, dar nici nu ar trebui să te lupți cu ele, pentru că asta nu te va face bogat. *Așadar, trebuie să găsești o soluție pentru slăbiciunile tale*. Dacă nu ai devenit un bun contabil până acum, probabil nu vei număra niciodată contabilitatea printre punctele tale forte. Împacă-te cu ideea și angajează un contabil.

Nu îți poți lăsa punctele forte la voia întâmplării. Ai nevoie de un coach pentru talentele tale. Ai nevoie de o persoană care îți încurajează sistematic abilitățile și-ți oferă coaching până când punctele tale forte sunt dominante. Excelența aduce bani. În concluzie, găsește o soluție pentru slăbiciunile tale și un *coach pentru punctele tale forte.*

Cât de mare este prețul bogăției?

Sunt nenumărate povești de groază despre prețul mare pe care trebuie să-l plătești pentru belșug. Nu este neobișnuit să auzi de oameni obsedați de bani care își distrug sănătatea sau își neglijează familia. Nimic nu scapă învinuirii atunci când e vorba de căutarea bogăției.

Atitudinea față de sănătate și familie se reflectă asupra condiției tale fizice și asupra vieții tale de familie. Dacă banii joacă un rol primordial în atitudinea ta, probabil că îți vei deteriora sănătatea mai mult dacă nu ai bani. Lipsa groaznică de fonduri va arunca o umbră mai întunecată asupra vieții tale de familie decât ar face-o bogăția. Sunt mai multe șanse să comiți delicte atunci când ai nevoie de bani decât atunci când te scalzi în ei.

E destul de simplu să devii bogat. Vei vedea că pașii individuali spre a deveni bogat sunt descriși în această carte într-o manieră clară și inteligibilă. Desigur, trebuie să plătești un preț. Prețul este timpul. Nu ar trebui să îți îndepărtezi familia, dar ai nevoie de timp

pentru a asimila această carte și de câteva zile pentru a-ți pune în ordine finanțele. Va trebui de asemenea să îți acorzi cu regularitate câteva ore pe lună. Acel timp însă va fi nesemnificativ în comparație cu timpul pe care îl vei economisi pe termen lung.

Un an sabatic

Imaginează-ți că ai putea să-ți iei liber un an întreg la un moment dat în următorii cinci ani. Ai putea face orice îți dorești timp de un an întreg și tot ai putea să îți plătești facturile. Ai putea face călătorii și orice alte lucruri care îți fac plăcere, pentru care nu ai avea timp în mod normal în viața ta.

Ideea de „sabatic" vine din Vechiul Testament. Semiții lucrau întotdeauna nouă ani și apoi își luau un an liber. Era un timp în care omul putea să lase totul baltă și să reflecteze. Putea să examineze liniștit direcția vieții sale și să facă planuri pentru următorul deceniu. Putea face o călătorie sau putea să nu facă nimic.

După ce lucrasem nouă ani, banii nu îmi mai stânjeneau activitățile. Deveniseră un factor de sprijin în viața mea, exact cum ar trebui să fie. Puteam să trăiesc din dobânda pe care o câștigam de pe urma banilor mei. Așa că mi-am luat un an liber. Nu am făcut aproape nimic în primele săptămâni. Apoi am călătorit mult și am participat la seminare. Am învățat să meditez și am găsit pacea. Am citit cărți care mi-au îmbogățit viața, deși nu aveau legătură cu slujba mea anterioară. Am învățat din nou să îmi ascult vocea interioară. Am vrut să îmi planific viitorul și mi-am dat repede seama că nu găseam răspunsuri, ci doar întrebări.

Întrebările continuau să se ivească. Într-un final, am reușit să le reduc la două întrebări-cheie: „Cine sunt?" și „Care este scopul meu în viață?". Pentru a găsi răspunsuri, am început să scriu. M-am dus în Caraibe, m-am așezat sub un palmier și am decis cu fermitate să răspund la fiecare întrebare într-o propoziție.

Cred că îți imaginezi cât de valoros a fost acest timp pentru mine. După unsprezece zile și multe pagini scrise, a devenit clar. Mi-am găsit scopul în viață. Puterea, energia și pasiunea care se

nasc atunci când afli scopul vieții tale sunt copleșitoare. Îmi descoperisem pasiunea.

Poate că și tu ai amânat unele lucruri pentru care ai nevoie de pace, liniște și timp. Ce ai face dacă ai avea un concediu sabatic de un an? Îți poți imagina un an întreg care să îți aparțină în totalitate și în care banii nu sunt o problemă?

Sigur că nu trebuie să fii independent financiar pentru a-ți descoperi scopul în viață. Dar cred că ești de acord cu mine că asta ajută. Prea mulți oameni consideră că nu au timp să se gândească la întrebările esențiale ale vieții din cauza grijilor zilnice.

De aceea știu că prețul este mult mai mare dacă nu îți construiești averea. Stima ta de sine suferă. Securitatea financiară este esențială pentru o stare optimă de sănătate. Tu investești timp pentru a dobândi bogăție în mod inteligent cu ajutorul acestei cărți. Această investiție va da rezultate mult mai mari. Într-un final, câștigi infinit mai mult timp, de exemplu un an sabatic.

Susțin că este benefic să ai bani. E mai bine să fii bogat și sănătos decât sărac și bolnav. A avea bani corespunde mai bine naturii omului. Este natural să crești și același lucru e valabil și pentru bani.

Tocmai am pus niște întrebări care probabil că ți-au dat un sentiment de neliniște. Poate că ele sunt în contradicție cu cele mai profunde valori și convingeri ale tale. Așa că hai să aflăm ce simți *cu adevărat* în legătură cu banii.

Rezumat de puncte forte

- Scopurile înalte sunt mai realiste decât cele modeste, din moment ce problemele nu pot ascunde complet viziunea unui scop mare.
- Oamenii de succes au înțeles întotdeauna nevoia de a se pune într-o situație „necesară”. Ei nu ar fi niciodată fericiți dacă nu și-ar atinge scopurile.
- Dacă stabilești limite, în cele din urmă le vei atinge.
- Asumă-ți responsabilitatea nu doar pentru greșelile tale, ci și pentru realizările tale. Dacă te autoconvingi să crezi că nu poți obține din nou cel mai bun venit al tău, atunci îți sabotezi șansele de a-ți crește stima de sine, care este esențială.
- Cine dă 110% elimină ultimele sale scuze și trebuie să reușească.
- Ai nevoie de un coach bun care își va folosi experiența pentru a-ți încuraja talentele.
- O persoană care se concentrează în primul rând pe slăbiciunile sale nu va atinge niciodată bogăția.
- E cu totul altceva dacă jucăm pentru a câștiga sau dacă jucăm pentru a nu pierde.
- Unii oameni își distrug bucuria și își dau peste cap șansele de a atinge bogăția atunci când încearcă cu disperare să își elimine slăbiciunile.
- Prețul pe care trebuie să-l plătești pentru bogăție este timpul. Totuși, asta nu e nimic în comparație cu timpul pe care îl vei câștiga prin faptul de a fi bogat. Bogăția îți permite să reflectezi asupra scopului tău în viață, în pace și liniște și fără griji financiare.

5

Ce simți cu adevărat în legătură cu banii?

„Situația actuală a unei persoane
reflectă întocmai convingerile sale."

Anthony Robbins, The Power Principle (Principiul puterii)

Dacă te-aș întreba dacă ți-ar plăcea să ai mai mulți bani, ai răspunde probabil: „Ce întrebare ridicolă! Evident că aș vrea mai mulți bani".

Ai dreptate. Firește, te gândești că vrei mai mulți bani. Ce își dorește însă subconștientul tău? Ții minte când am făcut o comparație cu compania cu comandă prin poștă? Comanzi exact ceea ce ești convins că este bun pentru tine. *Practic deții astăzi exact ceea ce simți că este potrivit și bun pentru tine.*

Cât timp simți asta în privința banilor, vei plasa întotdeauna aceeași „comandă". Nu va funcționa, chiar dacă tu crezi că vrei mai mulți bani. E ca și cum ai aștepta poștașul, sperând că îți va livra ceva diferit (sau mai mult) decât ai comandat. Dacă tu continui să „comanzi" același produs, speranțele tale vor fi zadarnice.

Te rog să răspunzi la următoarele întrebări:

- Ai cheltuit vreodată mai mulți bani decât intenționai? De ce?
- Ai vrut vreodată să pierzi în greutate și ai dat greș? De ce?
- Ai decis vreodată să economisești și nu ai făcut-o? De ce?
- Ai decis vreodată să nu cumperi haine timp de trei luni și ai făcut-o în ciuda deciziei tale? De ce?
- Ți-ai lăsat vreodată contul bancar fără acoperire? De ce?

- Ai început vreodată un plan de economii, iar apoi l-ai întrerupt sau l-ai oprit complet? De ce?
- Ai fost vreodată hotărât să realizezi un lucru și nu l-ai dus la bun sfârșit? De ce?

Totuși, probabil că ți-ai propus să realizezi niște lucruri pe care chiar le-ai realizat. De ce? Ce a fost diferit? E posibil oare să existe în ființa ta interioară „o forță superioară” care ignoră uneori planurile și intențiile tale bune?

Există o diferență între ceea ce vrei și ceea ce crezi. Poate că ți-ar plăcea să ai mai mulți bani, dar simți că banii ar putea să îți distrugă caracterul.

Hai să descoperim ce simți cu adevărat în adâncul tău în legătură cu banii. Vom vedea cum funcționează subconștientul tău. După aceea, vei analiza cum s-a dezvoltat atitudinea ta față de bani, iar pentru asta folosesc termenul *set de valori*. Vei putea să decizi dacă convingerile individuale pot susține sau nu realizarea scopurilor tale. Dacă este necesar, vei învăța cum să le modifici în funcție de nevoile tale.

Câți bani ai la tine?

Când pleci de-acasă dimineața, câți bani ai de obicei la tine? Scrie mai jos suma medie:

____________________ de euro

De ce această sumă? De ce nu mai mult? De ce nu iei cel puțin 500 de euro la tine? Majoritatea oamenilor au mai puțin de 50 de euro la ei. De ce? Răspunsurile pe care le aud cel mai des la seminarele mele sunt:

- Mi-e teamă că aș pierde cei 500 de euro.
- Mi-ar fi teamă că i-aș putea cheltui.
- Aș putea fi jefuit.
- Nu m-aș simți confortabil.
- Nu am această sumă.

Ce tip de mesaj trimit acești oameni subconștientului lor atunci când gândesc așa? Sunt speriați și stânjeniți. Nu au încredere că pot avea grijă de o simplă sumă de 500 de euro. Cum s-ar simți cu sume mai mari? Cea mai bună cale de a te pregăti pentru bogăție este să te simți confortabil cu banii.

Pentru acest scop, îți recomand să ai 500 de euro la tine tot timpul. Ține-i separat de ceilalți bani pe care îi ai la tine și nu îi cheltui. Sunt doar rezerva ta. Exact cum o ganteră îți întărește mușchii, această metodă îți mobilizează subconștientul să dezvolte o conștientizare a bogăției. În cazul în care ai deja la tine suma respectivă, atunci mărește-o la 1.000 de euro. Nu vei găsi mulți oameni bogați care să nu aibă cel puțin 500 de euro numerar la ei. Vei descoperi că oamenii bogați dezvoltă acest obicei cu mult înainte să devină înstăriți.

Sfat important

Poartă întotdeauna 500 de euro numerar la tine.

- Te simți bogat. Înveți să te simți confortabil cu banii.
- Te obișnuiești să ai bani.
- Înveți să ai încredere că poți avea grijă de bani.
- Îți elimini frica de a pierde bani sau de a fi jefuit.
- Ești pregătit pentru o urgență și ai întotdeauna destui bani la tine pentru a da un avans dacă îți iese în cale o achiziție bună.
- Îți antrenezi „mușchii disciplinei”.
- Subconștientul tău te va ajuta să obții mai mulți bani, pentru că recunoaște că banii te fac fericit.

Majoritatea acțiunilor și proceselor din corp au loc automat, așa încât nu le conștientizăm. Astfel, nu ne gândim când și cum respirăm. Aici, setul nostru de valori adânc înrădăcinat ne îndrumă subconștientul. Te-ai gândit vreodată cum se aplică asta modului în care manevrezi banii?

Cum te simți în legătură cu banii și bogăția?

Te rog să evaluezi cum te simți în legătură cu banii. Bifează în dreptul propozițiilor care ți se aplică. Reformulează propozițiile pentru a se potrivi cu convingerile tale.

☐ Banii duhnesc.

☐ Dacă aș fi bogat, oamenii m-ar iubi doar pentru banii mei.

☐ Banii îmi scapă printre degete.

☐ Fiecare să se mulțumească cu meseria lui!

☐ Ai grijă de mărunțiș și bancnotele vor veni singure la tine.

☐ Banii îți distrug caracterul.

☐ Banii pot face lucruri bune.

☐ Banii nu sunt totul.

☐ De fiecare dată când obțin bani, altcineva îi pierde.

☐ Poți deveni bogat doar dacă ești dur și egoist.

☐ E mai ușor pentru o cămilă să treacă prin urechea acului decât pentru un om bogat să ajungă în Rai.

☐ Banii îi fac pe oameni să fie mândri și aroganți.

☐ Vei deveni bogat doar dacă economisești.

☐ Dumnezeu îi iubește pe cei săraci.

☐ Banii sunt măsura succesului meu.

☐ Dacă aș avea foarte mulți bani, nu m-aș mai bucura de lucrurile mărunte.

☐ Banii îi fac pe oameni să fie leneși.

☐ Banii sunt frumoși și buni.

☐ Banii sunt energie pură.

☐ Bogăția te face să fii singur.

☐ Iubesc banii.

- [ ] Dacă ești bogat, nu ai niciun prieten adevărat.
- [ ] Bogăția atrage invidia.
- [ ] Bogații nu dorm bine noaptea.
- [ ] Nu poți lua bogăția cu tine.
- [ ] A avea foarte mulți bani provoacă griji și probleme.
- [ ] Dacă m-aș îmbogăți, asta mi-ar distruge sănătatea.
- [ ] Voi fi satisfăcut în viitor cu ceea ce am acum.
- [ ] Dacă aș vrea și dacă aș depune foarte mult efort, aș fi bogat, dar nu doresc acest lucru.
- [ ] Dacă m-aș îmbogăți, asta ar însemna să-mi sacrific familia.
- [ ] Banii pot face mult bine.
- [ ] Practic, tot ce avem este un rezultat al încercării nobile și bune de a face bani.
- [ ] Banii te fac fericit.
- [ ] Cine crede că banii nu pot cumpăra fericirea, nu știe unde să se ducă la cumpărături.
- [ ] Banii nu sunt totul, dar fără bani totul este nimic.
- [ ] Sunt un eșec total dacă nu am bani.
- [ ] Totul este predestinat.
- [ ] Sărăcia este rea, demnă de milă și jalnică.
- [ ] Numai ratații și oamenii netalentați fac economii.
- [ ] Fii mulțumit cu ceea ce ai.
- [ ] Dacă aș avea o mulțime de bani, aș fi leneș și inactiv.
- [ ] Nu merit mai mult decât ce am acum.
- [ ] Dacă aș vrea să câștig mai mulți bani, ar trebui să mă schimb atât de mult, încât partenerul meu nu m-ar mai iubi.
- [ ] Oamenii buni și inteligenți ar trebui să fie întotdeauna înstăriți.
- [ ] Dacă voi fi sau nu bogat este scris în stele.

- ☐ Modestia este o virtute.
- ☐ Bogăția excesivă este respingătoare.
- ☐ Nu am avut niciodată disciplina necesară de a economi.
- ☐ Sunt ghinionist.
- ☐ Dacă aș fi bogat, aș fi o persoană imorală.
- ☐ Dacă ar crește în bogăție copiii mei, atunci ar fi lipsiți de caracter și ar deveni niște drogați.
- ☐ Bogăția este nedreaptă. Sunt atâția oameni flămânzi în lume!
- ☐ În viață sunt lucruri mai importante decât banii.
- ☐ Dacă aș câștiga mai mulți bani, ar trebui doar să plătesc mai multe taxe.
- ☐ Sunt un magnet pentru bani.
- ☐ ____
- ☐ ____

Ce efecte au convingerile tale?

Suntem pe cale să determinăm cum a evoluat atitudinea ta față de bani. Te rog, mai uită-te o dată la propozițiile pe care le-ai bifat. Cum crezi că ți-au afectat viața aceste convingeri? Poți recunoaște deja felul în care situația ta financiară actuală reflectă convingerile tale?

____

____

E posibil să deții de fapt ceea ce simți că este bun pentru tine?

Trecutul nu este același cu viitorul

Cu ani în urmă, cântăream 95 de kilograme și uram joggingul. Nimic nu mă dezgusta mai tare ca ideea de a merge în pas alert printr-o pădure. Simțeam că joggingul e pentru oameni cu un defect

congenital. O cantitate imensă de cromozomi trebuie să se fi încâlcit pentru ca cineva să iasă prin frig și ploaie ca să alerge în cerc, în loc să se cuibărească într-un pat cald.

În timpul orelor de sport, trebuia să alergăm întotdeuna de la vestiar până pe teren. Într-o zi, profesorul meu de sport alerga chiar în spatele meu. Cu o mare finețe pedagogică, a urlat: „Schäfer, trebuie să alergi, nu să mergi cu pași apăsați. Și un elefant calcă mai ușor decât tine. Zgomotul pe care îl faci cu picioarele e îndeajuns să sperie toată fauna pe o rază de cinci kilometri!” A continuat timp de zece minute. Toată clasa era amuzată. Nu aveam încă destulă încredere în mine încât să pot râde împreună cu ei. Am început să urăsc joggingul. Îmi plăceau toate sporturile care mi se păreau că au sens. Joggingul, în schimb, mi se părea stupid. De-a lungul anilor, această părere s-a transformat într-o convingere profundă. În consecință, condiția mea fizică nu era foarte bună.

Am simțit acest lucru până când l-am întâlnit pe Stu Middleman acum câțiva ani, în Hawaii. La vremea aceea, avea puțin peste patruzeci de ani și câștigase aproape fiecare maraton la care te poți gândi, stabilind și câteva recorduri mondiale: A alergat într-o cursă de 1.600 de kilometri în unsprezece zile, în Cursa Munților Stâncoși (965 de kilometri), în Cursa de 6 Zile din Franța și în Campionatul Statelor Unite la peste 160 de kilometri etc.

Când i-am spus că urăsc joggingul, fața sa a căpătat o expresie de propovăduitor, după care mi-a făcut o propunere ridicolă: „Pune-ți pantofii de sport și hai să mergem la jogging împreună. Îmi dau seama din felul în care te miști că ai fi un alergător bun”. Dezvoltase, de asemenea, o metodă de a alerga care îți dădea mai multă energie și îți permitea să reziști zile întregi din rezervele de grăsime ale corpului. Eram curios. Am protestat puțin, spunând că e mijlocul zilei, că trebuie să fiu precaut și să-mi țin cele 95 de kilograme la umbră și că nu aș rezista, cu siguranță, mai mult de cinci minute în soarele arzător. Stu era însă hotărât să mă convertească.

Așa că am început încetișor. În primele minute, Stu mi-a analizat stilul în detaliu și a numărat lucrurile pe care le făceam bine. Mi-a dat, de asemenea, câteva ponturi în legătură cu respirația și

poziționarea mâinilor și picioarelor. În mod surprinzător, nu am obosit. Am alergat în total două ore și jumătate. Eram atât de mândru, încât a fost chiar distractiv. De atunci, alerg în fiecare zi. De zece ani deja cântăresc 77 de kilograme și sunt în formă. Acum mi-e greu să înțeleg de ce nu aleargă toată lumea. Te simți atât de sănătos, atât de viu și plin de energie!

Orice ai crede despre tine și despre bogăție, îți poți schimba atitudinea imediat.

Descoperă ce simți cu adevărat în legătură cu banii

Imaginează-ți o cantitate excesivă de bani. Vreau să spun o sumă exorbitantă de bani. Scrie ce anume asociezi cu un surplus de capital, cu o cantitate abundentă de bani, bunuri și proprietăți.

Care sunt argumentele pro și contra la a avea o sumă foarte mare de bani? Care ar fi avantajele și dezavantajele? Mai uită-te o dată la lista de propoziții pe care le-ai bifat.

Avantaje	Dezavantaje

Care este proporția de avantaje față de dezavantaje? S-ar putea întâmpla să scrii mai multe avantaje decât dezavantaje. Totuși, când vorbim despre convingeri și valori, nu suntem preocupați de principiul „majoritatea câștigă”. Aici avem de-a face cu principiul puterii emoționale.

O singură convingere poate fi factorul determinant

Este irelevant câte convingeri și valori ai sau dacă sunt pozitive sau negative. La majoritatea oamenilor, sentimentele negative legate de abundența financiară sunt mai puternice decât asocierile pozitive pe care le fac cu libertatea financiară.

De exemplu, una dintre cunoștințele mele a ajuns la concluzia că sunt mai multe avantaje atunci când ești bogat. Putea petrece mai mult timp cu familia; putea duce o viață mai luxoasă și mai confortabilă. Putea, de asemenea, să își ofere sieși și familiei sale mai mult; el și soția sa nu trebuiau să muncească atât de mult, ci puteau avea angajați care să îi scutească de o parte din muncă. Puteau să călătorească și să cunoască oameni interesanți.

Practic, acest prieten făcea o singură asociere negativă în legătură cu bogăția. Credea că banii îți distrug caracterul. Tăria de caracter și integritatea erau însă esențiale pentru el. Era atât de important pentru el să aibă un bun caracter, încât ar fi renunțat „cu bucurie" la bogăția sa. Astfel, subconștientul său l-a ajutat să „își mențină bunul caracter". Drept rezultat, a cheltuit prea mult și nu a economisit nimic. Privind obiectiv, aceasta a fost o atitudine absurdă pentru cineva atât de inteligent ca el. De fapt, a fost atât de ridicolă, încât nici nu i se potrivea. Totuși, și-a păstrat caracterul „pur și curat" în acest fel.

AVERTISMENT

Exercițiile următoare sunt cele mai importante din întreaga carte, pentru că totul se construiește pornind de la convingerile tale. Să vrei să devii bogat fără să-ți cunoști sau să-ți schimbi valorile și convingerile este ca și cum te-ai lupta cu morile de vânt. Nu uita: subconștientul tău vrea ce e mai bine pentru tine și se asigură că obții ceea ce tu ești profund convins că e cel mai bine pentru tine.

Dacă tot ce faci este să citești această carte, atunci cu siguranță vei acumula niște informații folositoare și interesante. Însă, dacă *intenționezi să îți schimbi situația financiară în mod eficace, atunci ar trebui să faci exercițiile în scris.* Este viața ta, dar dacă ai investit deja timp și bani în cartea aceasta, atunci ai putea să o faci corect și să devii semnificativ mai înstărit pe parcurs.

Care sunt cele mai puternice convingeri ale tale legate de bani?

1 ____

2 ____

3 ____

Cum au evoluat convingerile și valorile tale?

Am stabilit deja că probabil majoritatea convingerilor și valorilor tale au evoluat accidental. E posibil ca oamenii care au jucat un rol important în viața ta să-ți fi transmis înțelepciunea lor. Uneori este suficient doar să observi oamenii din jur. Ai auzit probabil vorbindu-se despre bani de nenumărate ori. Poate ai fost martor la felul în care părinții tăi gestionau banii.

Notează mai jos de la trei până la zece oameni care te-au influențat cel mai mult până la vârsta de optsprezece ani (mamă, tată, prieteni, rude, modele, profesori etc.).

______________________ ______________________

______________________ ______________________

______________________ ______________________

Cine exercită cea mai mare influență asupra ta astăzi? Permite-mi să-ți dau un sfat: oamenii care petrec cel mai mult timp cu tine astăzi (partenerul, prietenii, colegii, părinții, colaboratorii, coechipierii de sport) sunt oamenii care au cea mai mare influență asupra ta.

____________________ ____________________

____________________ ____________________

____________________ ____________________

Ce asociază aceste persoane cu banii? Cum se descurcă ei cu banii? Ce sfaturi ți-au dat?

Persoana 1:

____

____

Persoana 2:

____

____

Persoana 3:

____

____

A intenționat vreunul dintre acești oameni să te rănească?

Sunt mai multe motive pentru care sfaturile trebuie urmate cu prudență. Desigur, în general oamenii au intenții bune când dau sfaturi. În majoritatea cazurilor, poți să-ți crezi părinții atunci când spun: „Ar trebui să o duci mai bine decât am dus-o noi”. *Totuși, nu mult mai bine, ci doar puțin mai bine*. Altfel, succesul tău ar fi dovada eșecului părinților tăi. Sfaturile ar trebui să te îndrepte în direcția potrivită, dar ar trebui, de asemenea, să definească limitele. Ar trebui să ai succes, dar nu prea mult.

Majoritatea oamenilor care dau sfaturi vor să își justifice propria situație. Sfatul unei persoane dezvăluie adesea exact punctul în care ea însăși a dat greș. Cineva care te sfătuiește să nu riști și-a limitat probabil foarte mult viața pentru că nu și-a asumat riscurile necesare. *Sfaturile sunt adesea o justificare ascunsă pentru situația proprie a unei persoane.*

În plus, oamenii care dau sfaturi se gândesc de obicei la propriile interese. Părinții care nu vor să se despartă de copiii lor nu i-ar sfătui pe aceștia să accepte un post în străinătate.

Ca regulă, niciodată nu urma sfatul cuiva care nu este într-o poziție în care ți-ar plăcea să fii.

Acum știi ce simți în legătură cu banii. Ce urmează?

Dacă ai convingerile pe care majoritatea oamenilor le au în privința banilor, nu vei deveni niciodată bogat. Îți vei sabota eforturile și nu vei progresa. Ești mulțumit de atitudinea ta față de bani? Dacă nu crezi că banii sunt buni și frumoși, nu vei deveni niciodată bogat, chiar dacă vrei mai mulți bani. Totul e să îți dezvolți convingeri care te pot ajuta să obții ce îți dorești.

Există o tehnică simplă care îți va permite să-ți schimbi atitudinea față de bani și convingerile de bază care îți definesc atitudinea în decurs de 30 de minute. Trebuie însă mai întâi să clarificăm dacă avem dreptul să ne „jucăm” cu convingerile și valorile noastre.

Sunt banii buni sau răi?

Sunt deci convingerile individuale despre bani corecte sau greșite?

Spiritele se încing frecvent atunci când se vorbește despre bine și rău sau despre corect și greșit.

Cu multe secole în urmă, se credea că pământul este plat. Oricine susținea că e rotund risca să fie ars pe rug. Credeam, de asemenea, că plantele sunt verzi, până când am descoperit că obiectele absorb culorile luminii. Culoarea care nu este absorbită pare să fie culoarea obiectului. Niciun lucru nu este de fapt așa cum îl percep ochii noștri. Nu are rost să clasificăm toate lucrurile ca fiind corecte sau greșite, pentru că noi continuăm să facem erori de judecată.

Totuși, felul în care percepem lucrurile ni se pare dificil din mai multe motive. Un motiv de bază este nevoia de securitate. Vrem să fim capabili să ne bazăm pe noi înșine, precum și pe alții. Poate că nu suntem de acord cu Konrad Adenauer, care a declarat: „Ce-mi pasă mie de lucrurile absurde pe care le-am spus ieri?” Iată o formulare chiar mai îndrăzneață: „Ce-mi pasă mie de convingerea mea absurdă de ieri?” Un cuvânt care-mi vine în minte aici este „consecvență”. Poate că îți vei reevalua atitudinea după ce vei citi următoarele cuvinte ale lui Mahatma Gandhi: „Consecvența nu este o virtute absolută. Dacă am o altă perspectivă astăzi decât am avut ieri, nu sunt oare consecvent dacă îmi schimb calea? Sunt inconsecvent cu privire la trecutul meu, dar sunt consecvent cu adevărul... Consecvența înseamnă urmărirea adevărului, așa cum îl recunoaște fiecare”.

Când Gandhi s-a căsătorit, avea probabil convingeri diferite despre sex și căsnicie decât a avut mai târziu, când a decis să înceteze să se mai culce cu soția sa pentru a se concentra complet asupra misiunii sale. Voia să se dedice în întregime Indiei. Dacă a fost sau nu decizia sa „corectă”, asta nu e treaba noastră să judecăm.

Acesta este exact miezul problemei, pentru că oamenii tind să clasifice totul în corect și greșit. A categorisi totul ca „bun” sau „rău” este o invenție a omului. Natura nu face acest lucru.

Cum evoluează o convingere?

Un fermier avea un cal frumos și oamenii din satul său erau invidioși pe el. Spuneau: „Toată lumea ar trebui să aibă un cal frumos ca acesta”. Fermierul a răspuns: „Cine știe!?”

Într-o zi, calul a fugit și sătenii au spus: „Ghinion”. Fermierul a răspuns: „Cine știe!?”

După câteva săptămâni, calul s-a întors cu alți trei cai sălbatici care îl urmaseră. Sătenilor nu le venea să creadă. „Este atât de norocos!”, au spus. Fermierul a răspuns din nou: „Cine știe!?”

În timp ce fiul fermierului încerca să domesticească unul dintre caii sălbatici, a căzut și și-a rupt piciorul. Sătenii erau șocați: „Averea sa nu i-a adus deloc noroc. Dacă nu ar fi avut caii, fiul său ar fi fost încă sănătos”. Fermierul a răspuns: „Cine știe?”

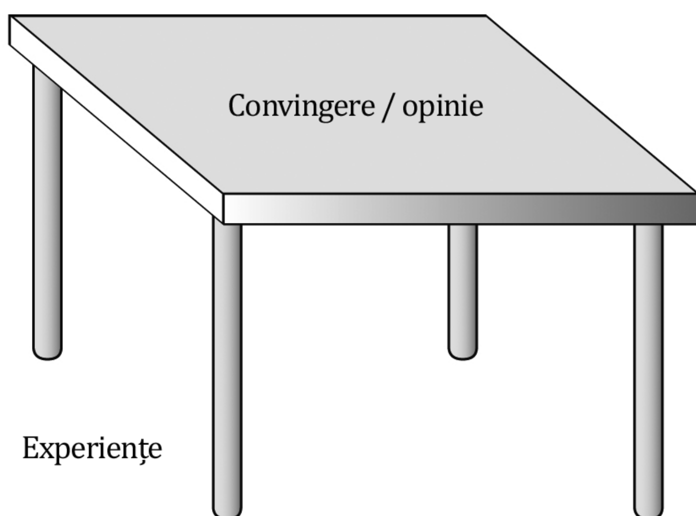
La scurt timp după aceea a izbucnit un război. Toți tinerii sănătoși din sat au fost înrolați în armată. Fiul fermierului însă a trebuit să rămână acasă din cauza piciorului rupt și era foarte supărat din cauza asta. Fermierul l-a consolat și a spus: „Cine știe!?”

Niciunul dintre tinerii care au fost înrolați în armată nu a scăpat cu viață. Sătenii au șoptit: „Omul ăsta are un noroc incredibil”.

Nu există realitate obiectivă. De la Einstein încoace știm că observatorul își creează propria realitate. Ceea ce vedem există doar pentru că noi vedem într-un anumit fel. Această carte există pentru tine doar așa cum vrei să o citești și să o înțelegi. Realitatea unei cărți ar fi cu totul diferită pentru un șarpe, căci șarpele poate vedea doar în infraroșu.

Dacă tu oricum îți creezi propria realitate, nu ar fi mult mai ușor să-ți stabilești propriile convingeri? Ți-ai schimbat deja atitudinile (convingerile) de mai multe ori în viață. Te-ai îndrăgostit de cineva și te-ai despărțit de acea persoană. Ți-a plăcut o haină, iar apoi ți s-a părut urâtă. Poți, prin urmare, să îți schimbi convingerile și să fii în continuare aceeași persoană. Oricum te-ai privi pe tine însuți, ești tot tu. Atitudinea ta față de tine și față de lume te „creează”. Ceea ce crezi determină situația ta.

Imaginează-ți că opinia ta este un blat de masă:



Pentru a forma o convingere dintr-o opinie, ai nevoie de cel puțin trei, dar preferabil patru sau mai multe, „picioare de masă" (experiențe care confirmă opinia).

Ai încercat vreodată să cumperi și să vinzi acțiuni? Cum a mers? Cunosc mulți oameni care au cumpărat acțiuni o dată sau de două ori și au încălcat toate regulile rezonabile în acele tranzacții. Bursa de valori a căzut. Pentru a preîntâmpina pierderi mai mari, și-au vândut bunurile cât mai repede posibil. Din cauza acestei experiențe, au ajuns să fie convinși că sunt „ghinioniști" la bursa de valori. Partea vătămată se întreabă acum cine altcineva a mai avut experiențe negative la bursă și, prin urmare, începe să colecționeze cu zel „picioare de masă". *Pentru a ne cristaliza opinia, „împrumutăm" experiențele altora. Căutăm evenimente care ne confirmă opinia.*

Te poți descurca bine cu banii? Mulți oameni răspund „nu" și caută dovezi care le vor susține convingerile. *Situațiile în care ne aflăm reprezintă convingerile noastre.*

Banii distrug caracterul omului? Câți oameni cunoști care să confirme această opinie? Poate că parcurgi în grabă ziarul ca să aduni mai multe argumente pentru convingerile tale. Ar putea găsi acești oameni și dovezi că banii fac lucruri bune? Sigur că ar putea. Putem găsi dovezi pentru orice. De aceea există atât de multe religii, filosofii, partide politice etc.

Cum să îți schimbi atitudinea față de bani

Nu există convingeri corecte sau greșite. Există o expresie: „Bogații sunt invidiați de mulți oameni". Este adevărat? Este fiecare persoană bogată invidiată? Este la fel de corect să susținem că bogații au mult mai mulți admiratori. E irelevant dacă atitudinea ta este corectă sau greșită. *Important e dacă te ajută* în atingerea scopului tău. Firește, trebuie mai întâi să îți stabilești scopurile. Dacă nu ai făcut asta deja, notează-le în detaliu. Gândește-te ce ți-ar plăcea să fii, să ai și să faci. Începe cu obiectivele pe termen lung, căci ele acționează ca o busolă pentru scopurile tale pe termen scurt și mediu.

Ia în considerare cele cinci zone din viața ta: sănătatea, finanțele, relațiile, emoțiile și scopul în viață.

Peste șapte ani și mai departe aș dori...

- ... să fiu: Cum ți-ar plăcea să te percepi? Cum te-ar vedea alții?

____

____

- ... să fac: Cum ar fi o zi obișnuită? Ce ai face sau ce nu ai mai face?

____

____

- ... să am: Ce bunuri, prieteni, sănătate, familie ți-ar plăcea să ai?

____

____

Peste trei ani și mai departe aș dori...

- ... să fiu: Cum ți-ar plăcea să te percepi? Cum te-ar vedea alții?

____

____

- ... să fac: Cum ar fi o zi obișnuită? Ce ai alege să faci sau să nu mai faci?

____

____

- ... să am: Ce bunuri, prieteni, sănătate, familie ți-ar plăcea să ai?

____

____

Mai uită-te o dată la convingerile tale. Care dintre ele te-ar sprijini în realizarea scopurilor tale? Care ți-ar pune piedici în căutarea ta? Ține minte, tu cauți întotdeauna dovezi care îți confirmă convingerile. *Ceea ce vezi este, de fapt, lucrul asupra căruia te concentrezi datorită convingerilor tale.* De aceea, lumea ta este așa cum crezi tu că este. Din acest motiv trebuie să stabilești care dintre

convingerile tale îți va pune de fapt piedici, din cauză că te forțează să te concentrezi asupra chestiunilor greșite.

Scrie ce convingeri urmărești să schimbi:

____

____

____

____

____

Gândește-te la imaginea mesei. O convingere constă într-o opinie (blatul mesei) și diverse experiențe (picioarele mesei) care susțin opinia.

Pentru a modifica o convingere, trebuie mai întâi să înlături „picioarele mesei”. Distanțează-te de toate dovezile și privește obiectiv opinia respectivă. Apoi gândește-te dacă această opinie are sens pentru tine. Dacă nu, atunci pune-o sub semnul întrebării.

Hai să luăm exemplul „banii distrug caracterul omului”. Am enumerat niște întrebări care vor pune la îndoială această opinie relativ lipsită de valoare. Vei vedea cum a răspuns la ele un participant la seminar, care obișnuia să creadă acest lucru:

1. *De ce este această convingere eronată în aceste condiții?*

Este inexactă, deoarece cunosc mulți oameni foarte bogați care au integritate și un caracter puternic. Cunosc, de asemenea, oameni mai puțin avuți care sunt niște ticăloși. Caracterul cuiva nu are, evident, nimic de-a face cu banii. Bogăția era o caracteristică pozitivă încă din Biblie. În Vechiul Testament, toți eroii erau, de asemenea, bogați.

2. *Persoana de la care am învățat această convingere era bogată?*

Nu! Nici nu aș schimba locul cu cei care cred asta. Nu aș vrea să am slujba, casa, mașina sau prietenii lor. Nu aș vrea să fiu în locul lor, nici nu aș vrea să am convingerile lor. Sunt probabil oameni plăcuți, dar nu aș vrea să fiu ca ei.

3. *Cât de mare ar fi prețul financiar și emoțional dacă aș continua să ader la această convingere?*

Aș continua probabil să mă implic în activități care nu îmi plac și care m-ar afecta. A fi sărac îți distruge caracterul pentru că te limitează. Mi-aș pierde tot respectul de sine și aș duce o existență minimă. Aș trăi o viață fără entuziasm și m-aș detesta.

4. *Ce preț ar plăti familia mea și oamenii pe care îi iubesc?*

Nu aș fi capabil să le ofer standardul de viață pe care îl merită. Ba chiar ar fi mult mai rău. Ei ar fi condamnați la sărăcie în urma sfaturilor mele și din cauza exemplului negativ pe care îl reprezint. Le-aș împiedica dezvoltarea pentru a-mi justifica propria situație.

5. *Dacă mi-aș schimba convingerea acum, cum mi s-ar îmbunătăți viața? Cum m-aș simți?*

M-aș concentra asupra aspectelor care mi-ar îmbogăți viața și ar face-o frumoasă. Aș căuta oportunități. M-aș respecta pe mine însumi pentru că sunt sincer cu mine. Aș putea să lucrez la caracterul meu și la sporirea bogăției mele. Cu cât aș acumula mai mult capital, cu atât ar ieși la iveală mai mult din caracterul meu adevărat. M-aș simți liber.

Acum ia prima dintre convingerile pe care ai vrea să le modifici și răspunde la aceleași întrebări.

1. *De ce este această convingere eronată în aceste condiții?*

____

____

2. *Persoana de la care am învățat această convingere era bogată?*

____

____

3. *Cât de mare ar fi prețul financiar și emoțional dacă aș continua să ader la această convingere?*

____

____

4. *Ce preț ar plăti familia mea și oamenii pe care îi iubesc?*

____

____

5. *Dacă mi-aș schimba convingerea acum, cum mi s-ar îmbunătăți viața? Cum m-aș simți?*

___

___

Dacă îți schimbi convingerile, îți vei schimba viața

Ai făcut deja patru pași esențiali:

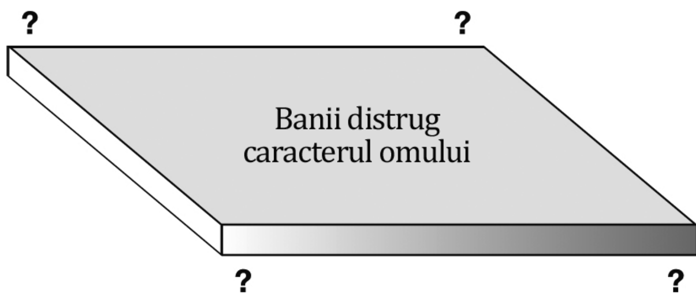
1. Ai descoperit ce simți în legătură cu banii. De fiecare dată când ceva în viața ta nu este cum ți-ar plăcea să fie, află ce convingeri reprezintă cauza principală.

2. Ai stabilit dacă aceste convingeri te ajută în realizarea scopurilor tale. Obiectivele tale te-au făcut conștient de ele. Ai izolat pentru un timp convingerea de dovezile și experiențele sale și asta ți-a permis să te gândești în mod obiectiv la opinia ta.

3. Ai examinat opinia în mod critic. În consecință, apar îndoieli substanțiale în legătură cu acuratețea convingerii vechi.

4. Acum ești pregătit să îți înlocuiești opiniile vechi cu unele noi. Apoi poți transforma acea opinie într-o convingere, în momentul în care găsești dovezile și experiențele necesare.

Poate te gândești acum: „Nu poate fi atât de ușor”. Te invit să încerci, cu condiția, desigur, să o faci în scris. Vei fi inspirat.




Îndepărtează picioarele vechi

Înlocuiește-ți opinia veche cu una nouă

Acum caută o nouă opinie, care te va ajuta mai mult în realizarea scopului tău. Ar trebui să fie o opinie care îți dă putere și prin care te poți concentra pe aspectele importante. Apoi caută dovezile și experiențele care vor transforma această opinie într-o convingere. Exact cum o masă are nevoie de cel puțin trei picioare pentru a fi stabilă, și tu ai nevoie de cel puțin atâtea experiențe pentru a-ți susține convingerea. Poți „împrumuta" cu ușurință dovezile și experiențele din viața altcuiva.

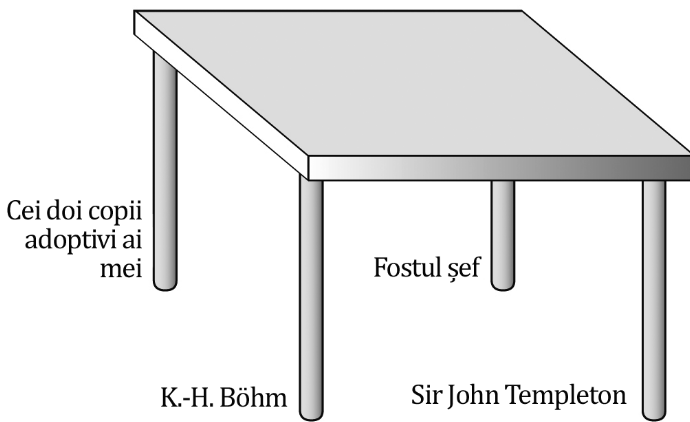
Acum ia vechea convingere „banii distrug caracterul omului" și hai să formulăm o nouă convingere. De exemplu: „Pot obține multe lucruri bune cu banii. Asta depinde de mine și nu de bani". Acum caută dovada acurateței sale. Hai să vedem ce a scris participantul la seminar:

1. L-am întâlnit odată pe Karl-Heinz Böhm. Și-a folosit faima și banii pentru a ajuta oameni din Africa de Est. Banii l-au ajutat să-i ajute pe alții.

2. Fostul meu șef este foarte bogat și a înființat în compania sa un departament pentru oamenii cu handicap. I-am admirat adesea caracterul. Faptul că are bani i-a oferit de multe ori șansa să ajute oamenii în mod practic.

3. Banii îți descriu caracterul și îți oferă multe oportunități. Dacă voi folosi banii pentru a face mai mult bine sau pentru a face mai mult rău depinde de mine. Banii sunt, prin urmare, pe mâini bune cu mine. Am deja doi copii adoptivi în Venezuela.

4. Îl admir pe Sir John Templeton. Este miliardar și a rămas un om modest. Sprijină 18 fundații pe care le finanțează și le gestionează. A renunțat la conducerea companiilor sale pentru a-și dedica timpul fundațiilor.



Banii pot realiza fapte bune. Depinde de tine.
Ia exemplul tău și transformă-ți vechea convingere:

Convingerea veche:

____

Convingerea nouă:

____

Dovezi și experiențe:

____

____

____

____

____

Sfat important

Schimbă-ți convingerile pentru a-ți atinge scopul financiar.

- Nu uita că viața ta reflectă convingerile tale.
- Descoperă care dintre convingerile tale sunt „responsabile”.
- Separă dovezile de opinii și înlocuiește opinia cu una nouă care este mai folositoare în realizarea scopurilor tale.
- Formează o nouă convingere pornind de la noua ta opinie, găsind dovezi care să o sprijine.
- După ce îți modifici convingerile, implică-te în activități noi și creează-ți obiceiuri noi, schimbându-ți astfel viața.
- Fixează-ți imediat noile convingeri în sistemul nervos, prin intermediul impulsurilor. Pe scurt, fă primul pas acum.
- Ai stabilit acum premisele obligatorii pentru succesul financiar.

Ai nevoie de trei convingeri pentru a-ți atinge obiectivele financiare:

1. Ceva *trebuie* să se schimbe.
2. *Eu* trebuie să schimb asta.
3. Eu *pot* să schimb asta.

De fiecare dată când un om reușește să-și modifice efectiv situația, el a pornit de la sentimentul: „Trebuie să fac o schimbare”. Știe că doar el este responsabil. Are, de asemenea, foarte multă încredere în sine, care îi permite să creadă că poate face ajustările necesare.

Napoleon Hill a scris cea mai cunoscută carte despre succes: *De la ideee la bani*[4]. Cuvintele următoare rostite de mama sa vitregă l-au inspirat:

„Această colibă pe care noi o numim casă este o rușine pentru noi și un obstacol pentru copiii noștri. Suntem cu toții fizic sănătoși și nu există niciun motiv să acceptăm sărăcia, când știm bine că ea este doar rezultatul lenei sau indiferenței. Dacă rămânem aici și acceptăm condițiile în care trăim, copiii noștri vor crește și ei în aceste circumstanțe și le vor accepta și ei la rândul lor. Nu îmi place sărăcia! Nu am acceptat niciodată că sărăcia este destinul meu și refuz să încep acum!

În acest moment, nu știu care va fi primul nostru pas pentru a scăpa din sărăcie și a atinge libertatea, dar știu că vom reuși să ne eliberăm. Nu îmi pasă cât de mult durează și câte sacrificii trebuie să facem. Intenționez să le ofer copiilor noștri avantajul unei educații bune. Mai mult decât atât, vreau ca ei să fie destul de ambițioși pentru a învinge sărăcia. Sărăcia este o boală care devine cronică și greu de vindecat odată ce ai acceptat-o.

Nu este o rușine să te naști sărac. Este însă o rușine să primești această moștenire cu convingerea că nu o poți modifica. Trăim într-una din cele mai bogate și mai dezvoltate țări din lume. Aici oportunitățile le fac cu ochiul celor care fac efortul să le recunoască și să profite de ele. În ceea ce privește familia noastră, dacă nicio oportunitate nu ne iese în cale, atunci vom crea noi oportunitatea să scăpăm de situația noastră prezentă! Sărăcia este ca o paralizie care se furișează asupra ta. Îți distruge dorința de libertate, te privează de dorința de a te bucura de lucrurile mai bune din viață și subminează inițiativa personală. Îi face, de asemenea, pe oameni să le fie frică de boală, de critică și de durere fizică.

Copiii noștri sunt prea mici să recunoască pericolele care se ivesc atunci când accepți sărăcia ca destin. Eu mă voi asigura însă că vor dobândi o conștientizare a bogăției! Se vor aștepta la ea și vor fi pregătiți să plătească prețul pentru ea!”

---

[4] *Think and Grow Rich*, în orig.; Editura Curtea Veche, București, 2013. (n.red.)

Cum rămâne cu tine? *Trebuie* să se schimbe situația ta? Dacă da, atunci *tu* trebuie să produci schimbarea și tu *poți* avea succes în această încercare. Dacă *trebuie* sau nu, asta depinde de convingerile tale. Și în acest caz, îți poți reprograma „software-ul".

Efectul de pârghie

Pentru a transforma ceva într-o necesitate absolută, avem nevoie de efectul de pârghie, ceea ce înseamnă să aplici presiune la fel ca o pârghie. Efectul de pârghie apare atunci când ai suferi o durere extremă dacă nu ai face ceva, dar ai avea parte de o mare bucurie dacă ai face-o.

Poți produce artificial efectul de pârghie în felul următor: asociază durerea cu faptul că situația ta financiară nu se schimbă.

Scrie toate elementele la care renunți cel mai des. Ce ți-ar lipsi cel mai mult dacă nu ai avea niciodată siguranță sau libertate financiară în viață? Cum ți-ar afecta acest lucru relațiile, sănătatea, nivelul de stres, stima de sine și nevoia de libertate? Cum te-ai simți dacă ar trebui să te chinui așa și mai târziu în viață?

____

____

Doar evitarea durerii nu este suficientă pentru a exercita presiune asupra ta. Ai nevoie de durere și de bucurie pentru a face din scopurile tale o „necesitate" absolută. Este necesar să simți durere când nu îți atingi ținta și plăcere când o faci.

Notează-ți tot ce ai avea dacă ai fi independent financiar și nu ar mai trebui să muncești niciodată. Ai putea menționa acele aspecte care sunt plăcute pentru tine și care îi ajută pe alții. Cum ar afecta acest lucru pofta ta de viață, stima ta de sine și relațiile tale? Câtă libertate și plăcere ai avea? Cum ți-ar afecta această situație sănătatea și scopul în viață? Cum ar îmbogăți asta viața ta și a celor din jurul tău?

____

____

Pentru a face din dorințele tale o necesitate absolută, ai nevoie de motive bune. Trebuie să stabilești de ce vrei și de ce trebuie să întreprinzi ceva. Pune-ți întrebarea „*de ce?*” în loc de „*cum?*” La început, toți cei ce au atins scopuri mărețe s-au concentrat, 90% din timp, pe „de ce?” și doar 10% pe „cum?”. Majoritatea oamenilor tind să se concentreze 90% din timp pe „cum?” și 10% pe „de ce?”. De aceea, cei mai mulți nu își ating niciodată scopurile.

După ce ai parcurs acest capitol, vei primi cele mai sincere felicitări din partea mea. E nevoie de foarte mult efort, dar astfel ai pus bazele pentru bogăția ta. Acum vei ști cu mai multă exactitate ce vrei.

Ceea ce unii oameni consideră a fi un miracol, tu poți obține în șapte ani. Totul e în mâinile tale. Ai puterea de a-ți controla propriul viitor. Ai o idee exactă despre ceea ce este necesar pentru a deveni bogat. Ai făcut primul pas și ai aflat ce simți cu adevărat în legătură cu banii. Dacă a fost nevoie, ți-ai modificat convingerile astfel încât să te ajute în misiunea de a-ți atinge scopurile.

Rezumat de puncte forte

- Situația actuală a unei persoane reflectă exact convingerile sale.
- Practic, deții astăzi ceea ce simți că este potrivit și bun pentru tine.
- Cea mai bună pregătire pentru bogăție este să înveți să te simți confortabil cu banii.
- Sentimentele negative ale majorității oamenilor în legătură cu supraabundența financiară sunt mai puternice decât asocierile pozitive pe care le fac cu libertatea financiară.
- Situația financiară în care ai fost crescut te afectează la fel de pregnant ca lucrurile pe care le-ai auzit sau le-ai observat adeseori în privința gestionării banilor.
- Dacă vrei să-ți schimbi efectiv situația financiară, trebuie mai întâi să-ți modifici atitudinea nefavorabilă.
- Să vrei să devii bogat fără să-ți cunoști sau să-ți schimbi convingerile ar fi la fel de inutil ca lupta cu morile de vânt.
- Sfaturile îți arată calea, dar și limitele. Sfaturile sunt de multe ori o justificare ascunsă a situației unei persoane.
- Caută sfaturi acolo unde le poți găsi cel mai bine, nu unde este convenabil.
- Este important să dezvolți convingeri care te vor ajuta să obții ceea ce vrei cu adevărat.
- Este posibil să schimbi orice convingere în decurs de 30 de minute.
- Fiecare dintre noi și-a schimbat atitudinea sau opinia în trecut. Ceea ce ai reușit deja să faci accidental sau din neatenție poți face acum intenționat.
- Criteriul decisiv pentru convingerile tale trebuie să fie: mă poate ajuta această opinie în realizarea scopurilor mele?
- De fiecare dată când ceva din viața ta nu este așa cum ți-ar plăcea să fie, află ce convingeri sunt responsabile de asta.

- Ai nevoie de trei convingeri pentru a-ți atinge obiectivele financiare:
  1. Situația *trebuie* să se schimbe.
  2. *Eu* trebuie să schimb situația.
  3. Eu *pot* să schimb situația.
- Pentru a transforma ceva într-o necesitate absolută, avem nevoie de efectul de pârghie. Acest efect constă în evitarea durerii și resimțirea bucuriei.
- Poți crea artificial efectul de pârghie prin asocierea durerii cu faptul că nu ți-ai atins scopul și prin resimțirea bucuriei atunci când o faci.

Fiecare persoană care a atins scopuri mărețe s-a concentrat la început 90% din timpul său pe „de ce?” și doar 10% pe „cum?”.

Îndrumări practice
pentru realizarea primului milion

6

Datoriile

„Nu accepta niciodată o soluție pe termen scurt
pentru o problemă pe termen lung.”

Daniel S. Peña, Deals and Acquisitions
(Înțelegeri și achiziții)

Pentru mulți oameni, datorile sunt un lucru firesc. Trei din patru gospodării au credite de consum. De ce nu? La urma urmei, cine vrea să-și trăiască viața ca un avar?

După ce mi-am terminat studiile, mi-a luat aproximativ un an să ajung la o datorie de 42.000 de euro. Nu aveam nicio intenție să fiu ca tatăl meu. De fiecare dată când cumpăra ceva, își scotea carnețelul și un creion ascuțit și scria: „Bodo, înghețată la cornet, 0,25 de euro, 8/3/68”. Toți erau martori la acest fapt, iar eu eram profund jenat!

Nu simțeam niciun strop de zgârcenie în ființa mea. Achitam nota când eu și prietenii mei mergeam la restaurant. Aveam o mașină mare, căci la urma urmei trebuia să mă prezint bine. Trebuia să suport, de asemenea, niște costuri pentru a putea deduce niște articole din taxele mele. Apoi a venit minunata invenție a cardului de credit. Nu trebuia niciodată să plătesc personal. Oamenii de la compania de carduri de credit aveau grijă de facturi... cel puțin la început.

Auzisem de asemenea: „Câștigătorul călătorește prin viață doar la clasa I”. Așa că am călătorit la clasa I, unde nu era vin spumant, ci șampanie, iar în loc de friptură la minut se servea file.

Voiam deja să trăiesc în viitor ca o persoană bogată. În curând însă, trecutul a început să mă bântuie cu o frecvență tot mai mare sub formă de facturi, înștiințări de plată și rate din ce în ce mai mari ale dobânzilor la credite. Fiind un agent de vânzări bun, cu un venit decent, am reușit întotdeauna să obțin un nou credit pentru a-l plăti pe cel vechi. Am început să regrupez banii, adică luam credite noi ca să reușesc să plătesc dobânda pentru creditele vechi. Încet, dar sigur, am ajuns într-o spirală descendentă.

Nu știu care este situația ta. Poate că trebuie să citești acest capitol ca pe proverbiala „ultimă picătură”. Poate nu ai niciun credit de consum. Dacă nu ai, citește măcar primele șase pagini. Poate că ai un credit de consum foarte mic. În acest caz, citește totuși întregul capitol. Vei câștiga probabil o altă perspectivă, așa cum spune motto-ul: „Apără-te de la început”.

Datorii absurde și datorii inteligente

Există multe tipuri de datorii. Când cumperi o casă, ipoteca este de obicei susținută de valoarea sa. Există, totuși, câteva reguli de ținut minte. Altfel, ai reuși doar să iei un credit pentru tine sau pentru compania ta. Cred că este extrem de periculos să faci credite de consum. Exemple clasice de credite de consum sunt mașinile, mobila, vacanțele, sistemele audio, televizoarele și aparatele de uz casnic. Astăzi, mulți tineri cred că locuința lor trebuie să fie complet mobilată până se mută în ea. Te îndemn cu tărie să te abții să faci vreun credit de consum. Ține minte: „Ceea ce vrem nu este același lucru cu ceea ce ne trebuie”.

Situația este complet diferită atunci când pui bazele unei companii. Fără următorii stâlpi de suport, creșterea rapidă este imposibilă: O.P.. (Other People – Alți Oameni) și O.P.M. (Other People’s Money – Banii Altor Oameni).

Hai să studiem avantajele și dezavantajele creditelor de consum. Vom începe cu avantajele:

Nu există avantaje. Îți voi spune în mod evident că un credit de consum este stupid, distructiv, demotivant, consumator de energie și adesea devine un cerc vicios.

De ce? Există două moduri în care ne putem consuma energia: putem căuta o soluție pe termen lung sau putem lucra la un „remediu” de moment. Însă cu o soluție pe termen scurt ne îndepărtăm de scopul nostru pe termen lung. Scopul nostru, să nu uităm, e să devenim bogați.

Dacă însă intrăm în datorii ca să ne putem bucura de bogăția pe care nu am câștigat-o încă, devenim mult mai puțin motivați să dobândim acea bogăție. Având o motivație scăzută, vom face mai puține progrese. Banii pot fi cheltuiți doar o dată. Dacă ne calculăm venitul de astăzi și descoperim că ieșim în minus la socoteală, atunci ne vom întreba: „Pentru ce muncim?”.

Ne pierdem motivația de a câștiga bani atunci când am cheltuit deja banii pe care încercăm să-i câștigăm. Mai mult decât atât, știm sau cel puțin bănuim că nu este avantajos creditul de consum. Dacă acționăm în cunoștință de cauză împotriva intuiției noastre, ne pierdem încrederea în sine. O încredere în sine scăzută duce la motivație scăzută.

Ceea ce ne inspiră este în mare parte speranța că situația noastră se va îmbunătăți în viitor. Vom crea acea îmbunătățire atunci când vom lucra la o strategie pe termen lung care ne va poziționa ca experți. Dacă datoria privată începe să te împovăreze, vei avea mai puțin timp și mai puțină motivație să-ți implementezi strategia și să-ți atingi scopul final. În schimb, va trebui să te concentrezi pe chestiuni neimportante, din moment ce s-au transformat subit în probleme urgente.

Dacă e ceva la care ne putem aștepta întotdeauna, acel lucru e însuși neprevăzutul. Oricine împrumută bani pentru a cumpăra ceva astăzi va trebui să plătească înapoi acei bani cu venitul pe care el

sau ea îl va câștiga în viitor. Este posibil, totuși, să nu câștigi venitul pe care îl anticipezi.

Mai mult decât atât, se pot ivi circumstanțe neașteptate. Ne dăm seama cu toții că băncile devin agitate dacă nu ne achităm ratele la timp sau dacă venitul nostru a scăzut din cauza unor circumstanțe neprevăzute. O persoană devine mai puțin motivată și se bucură mai puțin de viață atunci când bancherii agitați îi dau târcoale.

Ne dăm seama că este imprudent să ai credit de consum. De ce este atunci atât de normal să ai credit de consum?

Cum apar datoriile?

Este important să înțelegi că nu ajungi să ai pur și simplu un credit de consum fără să vrei. Ai făcut această alegere pentru că ai avut, sau încă ai, convingeri eronate.

Îți amintești cum funcționează mintea noastră? Vom face orice pentru a evita durerea și a ne bucura de plăcere. Datoriile apar pentru a evita o anumită „durere". Dacă nu îți poți permite să cumperi ceea ce-ți dorești, asta înseamnă că trebuie să te descurci fără acel lucru.

Această lipsă este însă dureroasă pentru tine. Am resimți însă plăcere dacă am cumpăra o rochie nouă sau dacă am rezerva o vacanță de vis. Creierul răspunde mai puternic la lucrurile imediate. Faptul că mai târziu putem ajunge într-o situație periculoasă dacă o să cumpărăm ceea ce nu ne putem permite nu este important pentru creier. El vrea să evite durerea și să se bucure de plăcere imediată pe termen scurt.

Oamenii și-au dezvoltat într-adevăr abilitatea de a plănui strategic și de a analiza. Totuși, „programul" de a evita durerea prezentă și a resimți plăcere este mai puternic decât „programul" analitic.

Cu toții știm că durerea este mult mai mare pe termen lung, atunci când suntem înglodați în datorii până peste cap, decât durerea relativ scurtă pe care o simțim atunci când renunțăm să

cumpărăm ceva. Ce descoperire isteață! Din păcate, asta nu a ajutat la scăderea volumului de credite de consum în ultimii 4.000 de ani. Datoriile nu iau naștere pe baza rațiunii.

Pentru a înțelege măsura în care programul *evită-durerea-bucură-te-de-plăcere-acum* ne influențează acțiunile, aș dori să-ți spun o poveste despre babilonieni.

Babilonienii antici erau și ei împovărați de credite de consum. Ei mergeau la strămoșii băncilor de astăzi, cămătarii. Cămătarii puneau întrebări similare celor pe care le auzim în conversațiile noastre cu bancherii de astăzi. „Ai garanție?". În plus față de garanțiile obișnuite, babilonienii se puteau oferi pe ei înșiși. În consecință, afacerea cămătăriei înflorea enorm. Oricine putea obține credit, pentru că oricine se putea oferi pe el însuși drept garanție. Dacă babilonianul nu își mai putea achita datoria, era vândut ca sclav.

Exact cum o casă este vândută la licitație, la fel era scoasă la mezat și o persoană. Nouă din zece sclavi ajungeau „pe ziduri".

Conform descrierilor făcute de istoricii antici precum grecul Herodot, impresionantele ziduri de apărare ale Babilonului erau una din cele Șapte Minuni ale Lumii Antice. Zidurile, care fuseseră extinse de Nabucodonosor, aveau peste 50 de metri înălțime și aproximativ 18 km lungime. Zidurile erau atât de groase, încât șase cai puteau merge unul lângă altul pe partea superioară a zidului.

Aceste ziduri au fost construite de sclavi. Era o muncă incredibil de grea. Soarele îi ardea fără milă pe sclavii care cărau pietrele pentru ziduri.

Speranța medie de viață pentru acești sclavi era de trei ani. Dacă se prăbușeau de epuizare, erau biciuiți de paznic. Dacă nu reușeau să se ridice la loc, erau împinși de pe zid și cădeau, găsindu-și sfârșitul pe pietrele de dedesubt. În timpul nopții se strângeau cadavrele.

Locuitorii Babilonului erau zilnic martori la această scenă. Sclavii muncitori erau un adevăr constant, care era omniprezent pentru absolut fiecare babilonian. Este interesant de observat că două treimi dintre sclavi nu erau prizonieri de război, ci babilonieni care își pierduseră libertatea.

Am putea pune întrebarea: „Cine ar fi atât de imbecil încât să-și asume un asemenea risc? Ce om în toate mințile ar lua un împrumut și s-ar oferi pe el însuși drept garanție, când îi este amintit în mod constant ce i s-ar putea întâmpla?"

Asta se întâmplă pentru că mintea umană vrea să resimtă plăcere imediat și să evite durerea. Viitorul, o mai mare renunțare la libertate și durerea de a muri ca sclav nu aveau atâta greutate precum prezentul.

Nu avansăm cu o minte analitică. Să susții că „pot calcula ce se va întâmpla și, prin urmare, voi fi deștept și voi evita creditul de consum" nu a funcționat atunci și nu va fi suficient nici în zilele noastre. Rezultatul final nu este nicidecum atât de devastator ca în cazul babilonienilor antici, dar vom ajunge într-o situație asemănătoare sclaviei dacă intrăm în datorii.

Cum pot evita datoriile?

Existau babilonieni care luau împrumuturi. Mulți dintre aceștia au devenit sclavi. Existau însă alții care nu se duceau la cămătar și reușeau să-și gestioneze banii foarte eficace. Cei din urmă au făcut ca Babilonul să devină cel mai bogat oraș care existase vreodată. Care era diferența?

Există oameni talentați și capabili care s-au ruinat financiar și există persoane care au început cu nimic și acum dețin o avere. Ei au cu toții același *program-evită-durerea-bucură-te-de-plăcere-acum* în mintea lor.

Diferența constă în felul în care definim durerea și plăcerea, iar convingerile noastre sunt cele care determină când simțim aceste emoții. Cunosc bărbați care nu ar purta o cravată dacă nu ar fi făcută 100% din mătase, dacă nu ar avea eticheta unui designer faimos și dacă ar costa mai puțin de 50 de euro. Acești oameni ar resimți un disconfort fizic dacă ar fi forțați să poarte o cravată din poliester, cu o etichetă de la un magazin universal ieftin. Imaginează-ți ce mâhniți ar fi dacă ar bate vântul și toată lumea ar vedea de unde a fost cumpărată! Cunosc însă alți bărbați care ar simți durere fizică dacă

ar trebui să plătească 50 de euro pentru o cravată. Ei simt plăcere atunci când economisesc. Putem concluziona astfel: convingerile sunt cele care determină felul în care resimțim durerea și plăcerea.

Nu acționăm în urma „percepțiilor logice” și a intențiilor noastre. Comportamentul nostru este mai degrabă un rezultat al convingerilor și atitudinilor noastre. Doar când ne modificăm convingerile ne putem schimba și situația financiară.

Te rog să răspunzi la următoarea întrebare: „De ce merit să dețin o sumă enormă de bani?”

____

____

Întreabă-te ce convingeri sunt responsabile pentru datoriile tale. Iată o listă de întrebări care te-ar putea ajuta să răspunzi la această întrebare:

- Care ar fi dezavantajele dacă mi-aș plăti toate datoriile? (Dacă nu ar fi niciun dezavantaj, atunci nu ai avea nicio datorie). Câteva exemple ar putea fi: pierderea libertății, restricții, pierderea de imagine, confortul etc.

____

- Care ar fi avantajele dacă mi-aș achita datoriile?

____

- Ce beneficii suplimentare ar reieși din acele avantaje?

____

- Ce convingeri m-au făcut să intru în datorii?

____

- Ce dezvantaje trebuie să accept dacă rămân cu datorii?

____

- Cum voi lua decizia?

____

Te rog întoarce-te la exercițiile din capitolul 5 și modifică-ți convingerile. Reprogramează-te. Ești stăpânul vieții tale, și nu sclavul unei convingeri dobândite accidental.

Treisprezece căi practice pentru a reduce datoriile

1. Orientează-te către scopul tău pe termen lung. Întreabă-te dacă tot ceea ce gândești, spui și faci contribuie la atingerea acelei ținte.
2. Schimbă-ți convingerile. Să vrei să aplici sfaturile practice fără să-ți modifici convingerile e ca și cum te-ai lupta cu morile de vânt.
3. Nu spune niciodată: „Suma aceea nesemnificativă nu va schimba situația cu nimic". Fiecare bănuț contează.
4. Fă o listă cu toate cheltuielile tale. Știu că e cam plictisitor, dar îți promit că va merita. Lucrează cu un buget.
5. Distruge-ți cardurile de credit imediat. Achiziționează unul nou abia după ce ai 55.000 de euro în cont.
6. Schimbă-ți contul descoperit într-un împrumut normal. Dobânda este mai mică și poți începe să îl achiți.
7. Fă o listă cu creanțele tale. Întâlnește-te personal cu datornicii tăi și colectează banii datorați. Oferă-le oportunitatea de a plăti în rate. Mulțumește-le nespus pentru fiecare plată.
8. Vorbește deschis cu creditorii tăi. Dacă îi eviți, nu faci decât să le provoci furie și nerăbdare. Vorbește sincer cu ei și majoritatea vor fi deschiși în privința sugestiilor de returnare a împrumutului.
9. Oferă-le maximum jumătate din suma care îți rămâne în fiecare lună. Sunt două motive pentru asta: în primul rând, pentru că vrei să începi să economisești imediat; în al doilea rând, vrei să fii sigur de suma pe care o poți rambursa, astfel încât creditorii să nu fie dezamăgiți.
10. Cu fiecare cheltuială, întreabă-te: „*Este aceasta într-adevăr necesară? Chiar trebuie să cumpăr asta?*"
11. Caută noi surse de venit.

12. Specifică suma maximă pe care o vei cheltui pe lună și suma minimă pe care o vei câștiga.
13. Dezvoltă un simț al urgenței. Simulează cazul cel mai grav. Acționează imediat. Într-un final, nu ți-ai schimbat convingerile și ți-ai distrus cardurile de credit?

Strategii pentru gestionarea datoriilor

Cea mai bună manieră de a te ocupa de datoriile tale este să le achiți. Nu este însă atât de simplu. Poate va trebui să trăiești cu datoriile o vreme. De aceea, aș vrea să te ajut să-ți menții starea de bine în ciuda datoriilor tale.

Atitudinea față de datorii

Știi de acum care este atitudinea mea în privința problemelor. Problemele au două aspecte, ceea ce înseamnă că o latură este favorabilă. Acum trebuie să schimbăm ceva. Trebuie să creștem. Aș dori, prin urmare, să pun niște întrebări: Care ar fi aspectul pozitiv atunci când ai datorii? Ce trebuie să faci acum și nu ai fi făcut altfel niciodată? Ce fel de oameni trebuie să cunoști acum? Ce lucruri bune pot rezulta din noile tale convingeri? Cum poți transforma presiunea sub care te afli într-o energie pozitivă?

Atitudinea ta față de tine însuți

Din păcate, văd adesea în consultațiile mele cum oamenii cu datorii continuă să se desființeze singuri cu reproșuri. Poate că au datorii, dar astea nu sunt eșecuri. Stăpânește-te să te autodefinești în funcție de valoarea ta financiară. La urma urmei, ești o ființă umană, și nu o bancnotă euro. Ești o persoană valoroasă, cu multe calități plăcute.

La orice curs bun de management înveți că ar trebui să-ți critici colegii cât mai puțin posibil. Atunci când este absolut necesar, ar trebui să urmezi niște reguli de bază. Înainte să îi reproșezi cuiva ceva, ar trebui mai întâi să stai să-ți notezi care sunt cele zece caracteristici pe care le prețuiești la acea persoană. În al doilea rând, ar

trebui să separi întotdeauna acțiunea de persoană. În consecință, nu ar trebui niciodată să pui la îndoială persoana în sine.

Te rog, dă-mi un motiv pentru care ar trebui să ne purtăm cu noi înșine mai rău decât ne purtăm cu alții. Mulți oameni se distrug învinuindu-se. Se torturează. Aș vrea deci să sugerez următoarele: în viitor, când ești pe cale să te aduci singur în fața tribunalului, spune „STOP!” cu voce tare. Ia-ți jurnalul de succes și enumeră zece caracteristici pozitive care îți plac la tine. În al doilea rând, trebuie să înțelegi: convingerile tale sunt cauza situației tale actuale. Ne putem schimba convingerile oricând.

Niciodată nu-i învinui pe alții

Tindem să dăm vina pe alții sau pe anumite circumstanțe. Ține minte: cine are vină, are și putere. Acum tu ai nevoie de cât mai multă forță și putere.

Când am înțeles asta acum câțiva ani, am putut să îmi reduc datoriile rapid. Obișnuiam să-mi învinuiesc compania, clienții care nu plăteau, guvernul și politica sa fiscală. Adevărul era că eu intrasem în situația aceea și eram singurul care mă putea scoate din ea.

Această constatare mi-a oferit o cantitate enormă de energie – energie pe care să o folosesc pentru a-mi achita datoriile, și nu pentru a-i învinui pe alții.

Nu-ți fie frică

În această situație, frica poate doar să te paralizeze. Care este cauza panicii? Dacă s-ar petrece un dezastru, ai găsi și o latură pozitivă a lui. Imaginează-ți cel mai grav scenariu posibil. Viața ar merge înainte, nu-i așa? E greu să accepți această atitudine, dar dacă reușești să o adopți, vei vedea că este eliberatoare.

Îți permite să lași totul în urmă, pentru că un dezastru este sfârșitul situației „vechi”. Distrugi ceea ce exista înainte și faci loc pentru o renaștere. Dacă situația „veche” este distrusă, va apărea un vid care va fi umplut cu o nouă creație.

Astfel, un dezastru are un aspect pozitiv dacă îl cauți: oportunitatea de a începe din nou. Se știe că un număr semnificativ de povești de succes au pornit de la un dezastru.

Nu asculta de alții

La consultații legate de datorii, aud întotdeauna oamenii rostind: „Ce vor crede vecinii? Ce scandal! Părinții mei ar muri de îngrijorare etc.”.

Valoarea ta ca persoană este stabilită într-o măsură relativ mică de situația ta financiară. Poți cu siguranță să trăiești fără prieteni care te plac doar pentru că ai bani. În plus, dacă cineva vrea să moară de anxietate, este alegerea sa. Starea ta de bine nu trebuie să depindă de opiniile altora.

Evită compătimirea

Niciodată nu afișa îndoială. Evită să vorbești cu alții despre datoriile tale. Mulți oameni își expun situația dificilă din dorința de a obține un ajutor.

Ajutorul însă nu vine la cei care au nevoie de el, ci mai degrabă la cei care îl câștigă. Dacă le spui altora problemele tale, vei primi compătimire. Când primești compătimire, vei dori tot mai multă și vei spune povești chiar mai groaznice. Pentru a menține această relație plăcută de „compătimire”, trebuie să rămâi în situația ta jalnică. Altfel nu vei avea cum să mai relatezi povești îngrozitoare. Cu toții vrem compătimire. Trebuie să evităm să ne asumăm o identitate care ne permite să primim compătimire sub forma milei. În schimb, ar trebui să câștigăm respect.

Trebuie să avem identitatea unui câștigător, pentru că ei sunt cei care atrag oportunități. Câștigătorii nu au îndoieli.

Păstrează întotdeauna niște bani cash, chiar dacă oficial nu ai deloc

David Debtpile[5] are datorii de 180.000 de euro și nu are deloc bani. Nu îi poate obține de la nimeni. Prietenii săi își baricadează ușile când îl văd venind; băncile și-au programat alarmele să sune dacă fața sa apare pe camera video.

David însă trebuie să-și plătească în continuare chiria. Cardurile sale de credit au fost anulate și de săptămâna viitoare îi va fi greu să-și cumpere de mâncare. Compania telefonică îl amenință că îi va deconecta telefonul dacă nu își plătește facturile restante în decursul săptămânii următoare. Compania de electricitate a amenințat că va face același lucru. David nu poate merge nici cu mașina. Nu are niciun ban să cumpere benzină!

Ce încerc să spun este că 80% din problema lui David Debtpile nu este datoria sa de 180.000 de euro. Problema sa este că nu are la îndemână 5.000 de euro în numerar. Nu vreau să insinuez că o datorie de 180.000 de euro nu este o chestiune serioasă. Dar David își irosește 80% din energie pentru că nu are 5.000 de euro în numerar. În consecință, el nu se poate concentra pe ceea ce ar trebui să fie prioritatea sa principală, adică să genereze venit. De aceea este esențial să ai cel puțin 5.000 de euro puși deoparte într-un seif sau într-o cutie de valori pentru zile neagre.

Hai să mergem și mai departe cu povestea lui David. Hai să spunem că David nu are nicio posibilitate de a restitui acei 180.000 de euro. Nu s-a sinchisit niciodată să își separe contul personal de contul său de afaceri. În ambele cazuri, situația sa este fără speranță. Trebuie să-și declare falimentul.

Gândește-te doar cât de diferită ar fi situația lui David dacă ar fi avut 30.000 de euro în numerar de care să nu fi știut nimeni. Probabil că nu ar fi putut să evite falimentul, dar ar fi putut să aibă o perioadă de șase până la douăsprezece luni relativ lipsită de griji. Ar fi putut să-și plătească toate facturile urgente și ar fi avut timp să se gândească la niște idei noi și poate chiar să înceapă o nouă afacere.

---

[5] *Debtpile* – o grămadă de datorii. (n.tr.)

Te-ai întrebat vreodată cum pot unii oameni bogați să își mențină stilul de viață chiar și după ce și-au declarat falimentul?

Sfat important

Întotdeauna păstrează o rezervă de bani cash de cel puțin 30.000 de euro în seiful tău.

- Peste 80% din problemele grave vor fi astfel rezolvate. Volumul imens de anxietăți neînsemnate este cel care pune presiune pe tine, nu volumul datoriilor.
- Aceasta este o rezervă de bani pentru urgențe. Asta înseamnă că o poți cheltui doar după ce ai dat faliment sau a trebuit să depui o declarație de venit pentru datornici. Înainte de acest moment, trebuie să faci tot ce îți stă în putință să te porți ca și cum acei bani nu ar exista.
- Acești bani îți vor da o șansă să începi din nou.
- Acești 30.000 de euro sunt benefici pentru încrederea ta în sine și pentru nevoia de securitate.
- Îți datorezi ție, sănătății tale și familiei tale să adopți această strategie.

Alege cu grijă momentul falimentului tău

Dacă falimentul este inevitabil, atunci trebuie să alegi inteligent momentul când va avea loc. Ar trebui să contactezi un avocat specializat în faliment cât mai curând posibil. El va putea să îți spună dacă are sens să continui să lupți. Să scoți roaba din noroi e adeseori mai greu decât să-ți cumperi una nouă.

Dacă decizi să depui dosarul pentru faliment, atunci momentul în care o faci este esențial. „Douăsprezece fără cinci” este mai bine decât „douăsprezece fix” din numeroase motive. Asemenea decizii sunt dificile pentru că uneori se referă la „copilul” tău. Ești probabil

implicat emoțional și ai investit foarte mult timp, putere, energie și bani în demersul tău. În plus, ai o calitate importantă în afaceri: optimismul. Observă însă legea evenimentelor în serie. Dacă ceva s-a deteriorat în timp, sunt puține șanse să se îmbunătățească considerabil într-un interval scurt fără ca tu să schimbi ceva și să pornești pe un nou drum. În această situație, caută un specialist care să te ajute.

Urmează regula 50/50

Niciodată nu folosi pentru achitarea datoriilor mai mult de 50% din banii care îți rămân la sfârșitul lunii. Dacă, de exemplu, câștigi 3.500 de euro și ai nevoie de 2.500 de euro ca să trăiești, îți vor rămâne 1.000 de euro. Folosește 500 de euro pentru achitarea datoriilor și economisește ceilalți 500 de euro fără să știe nimeni de ei.

Ai primit probabil niște sfaturi contradictorii de la părinți și de la bancherii tăi. Gândește-te la asta: cât de motivant poate fi scopul tău atunci când scapi în sfârșit de datorii după mulți ani? Te gândești că ți se va lua în sfârșit o povară imensă de pe umeri. Asta te va consola pentru puțină vreme. De fapt, nu ai nimic, absolut nimic. Ai la fel de mult cât aveai atunci când te-ai născut. „Nimic" nu este un scop. A scăpa de datorii nu este o viziune atrăgătoare pentru emoțiile tale.

Este un scop să strângi primii tăi 30.000 de euro, primul tău sfert de milion sau primul tău milion. Dezvoltă-ți conștientizarea bogăției prin faptul că începi să economisești acum. Stabilește-ți scopuri care te pot motiva cu adevărat.

Odată ce am înțeles regula 50/50, identitatea mea s-a schimbat brusc. *Am reușit să încep să economisesc imediat. Nu a trebuit să aștept să scap complet de datorii.*

Și tu poți începe acum.

Nu contează cât de mult datorezi. Începe imediat. Vei avea nevoie doar de puțin mai mult timp decât dacă n-ai fi avut datorii, adică exact dublul timpului. Prin urmare, trebuie să ai grijă să câștigi mai mult, astfel încât cei 50% pe care reușești să-i economisești

să fie tot atât cât cei 100% pe care i-ai pune deoparte dacă ai avea doar obligații financiare minore.

Sfat important

Din banii care îți rămân la sfârșitul lunii, folosește doar 50% pentru achitarea datoriilor tale și economisește restul de 50%.

- Așa poți începe imediat să îți construiești averea.
- Te străduiești să atingi scopuri care te motivează. Îți construiești averea și îți plătești datoriile simultan.
- Dezvoltă-ți conștientizarea bogăției prin faptul că îți creezi o rezervă în numerar.
- Ai întotdeauna bani în caz de urgență. Acesta este un lucru bun, pentru că, dacă ești îndatorat, e greu să obții împrumuturi suplimentare.

Afișează disciplină

În trecut, când voiam să-mi plătesc datoriile cât mai repede posibil, am stabilit următorul plan: mai întâi, am vorbit cu toți creditorii mei. Le-am prezentat situația mea și i-am asigurat că vor primi înapoi fiecare cent din banii lor.

I-am rugat totuși să îmi acorde încă trei luni pentru a face rost de bani.

Toate instituțiile, cu excepția uneia, au fost de acord cu planul meu. Am putut astfel să-mi fac o rezervă de bani imediat. Această situație neplăcută mi-a schimbat atitudinea față de bani. Am început să mă simt bogat.

În același timp, voiam să știu cât de disciplinat pot fi. Am decis să trăiesc cu doar 5 euro pe zi, excluzând locuința, telefonul, mașina, asigurarea și alte costuri fixe. Trebuia să mănânc și să acopăr toate cheltuielile neprevăzute cu 5 euro pe zi.

La acea vreme, defineam libertatea ca fiind posibilitatea de a face exact ceea ce doream și ce nu. Acum, libertatea înseamnă pentru mine să am disciplina de a realiza scopuri specifice.

Am fost inspirat de babilonieni: ei strângeau averi mari și aveau disciplina să nu apeleze la cămătari. Babilonienii antici întrebau întotdeauna: „Cum te poți numi un om liber când slăbiciunea ta te-a adus în situația actuală? Ești ca o bucată de lut, care poate fi modelată în orice formă de oricine sau de orice dorință, sau ești ca o bucată de bronz care este puternică și fermă?"

Nu a fost ușor să respect programul meu de 5 euro pe zi. La scurt timp însă, am fost incredibil de mândru de consecvența mea. Pe vremea aceea, conduceam un Ford Fiesta. Portiera de pe partea șoferului nu avea mâner, pentru că zgâriasem mașina de un gard. Nu o puteam deschide din afară, așa că trebuia să mă urc întotdeauna ca o veveriță pe locul șoferului dinspre partea pasagerului. Veverițele sunt o comparație măgulitoare, dacă te gândești că aveam o greutate de peste nouăzeci de kilograme atunci. Îmi era constant teamă că mă vor vedea clienții și eram speriat că încrederea lor în mine va fi zdruncinată.

Îți poți imagina cât de tentat am fost să cheltuiesc 100 de euro pe un nou mâner? Îți poți da seama cât de mult voiam să consider acea cheltuială o „necesitate absolută", din moment ce îmi afecta munca într-o manieră negativă? Nu era însă posibil să cheltuiesc 100 de euro dacă voiam să-mi respect programul de 5 euro pe zi. Prin urmare, întotdeauna îmi parcam mașina cât mai aproape de un zid sau de o altă mașină, astfel încât toată lumea să creadă că puteam ieși din mașină doar pe partea pasagerului.

Această situație a continuat timp de opt luni. În acel timp, nu doar că am reușit să strâng prima mea rezervă în numerar, dar am reușit să îmi plătesc și toate datoriile. Mai presus de toate, mi-am întărit încrederea în mine. De atunci știu că sunt destul de disciplinat să îndeplinesc orice m-aș hotărî să realizez.

Eram extrem de nedisciplinat înainte să încep programul de 5 euro pe zi. Nu știam că această caracteristică îți dă libertate (convingere). Pe atunci consideram că disciplina este o caracteristică

demodată a oamenilor mai puțin inteligenți. La urma urmei, am reușit să trișez în anii de școală și am obținut note mai bune decât elevii harnici și disciplinați.

Astăzi știu că nu din cauza lipsei mele de disciplină, ci de fapt în ciuda ei, am reușit să trec examenele finale cu brio. Vreau să explic cum am învățat să devin disciplinat și cum s-a schimbat atitudinea mea față de disciplină.

Într-o zi m-am dus cu coachul meu în bucătărie să luăm niște cafea. A luat vasul cu cafea și a început să toarne lichidul pe podea. Am sărit într-o parte ca să nu mă stropească și am strigat: „Stai! Stai, nu ai cană!" El a continuat să toarne impasibil. În timp ce mă uitam complet consternat la băltoaca de pe podea, coachul meu a spus încet și convingător: „Vezi, domnule Schäfer, cafeaa asta de pe podea reprezintă talentele tale care sunt pur și simplu irosite. Fără o cană, cafeaua asta e inutilă, chiar dacă ai o cantitate foarte mare. Talentele tale sunt inutile dacă nu ai disciplină".

Înțelegi ce a reușit coachul meu să facă? Mi-a schimbat efectiv convingerea despre disciplină. În timp ce ștergeam cu mopul cafeaua de pe podea, m-am gândit pentru prima oară la disciplină ca la o pârghie pentru talentele mele. Disciplina este energie și ea modelează potențialul infinit din noi. Orice talent este irosit fără disciplină.

Ce faci când datoriile sunt fără speranță?

Alege cu mare grijă momentul când vei depune dosarul pentru faliment sau declarația de venit pentru datornici, dacă o astfel de acțiune este inevitabilă. Nu uita: dacă ai destul numerar (care nu „îți aparține"), atunci niciuna dintre situațiile de mai sus nu va fi sfârșitul lumii. Îți vei reveni atât de repede, încât vei reuși să propui creditorilor o înțelegere prin care să obții diminuarea sumei datorate. Dacă un creditor este convins că nu va mai obține prea mult din partea ta, va fi mulțumit cu o sumă uimitor de mică. De cele mai multe ori va funcționa mottoul „30% este mai bine decât nimic".

Nu vreau să te încurajez să depui dosarul pentru faliment sau să depui o declarație de venit pentru datornici, ci aș dori să demonstrez că ai o alternativă rezonabilă.

Nu uita că strategia ta ar trebui să fie întotdeauna în acord cu scopul tău pe termen lung. Evitarea falimentului sau a unei declarații de venit pentru datornici nu este cu siguranță un obiectiv. Primul milion, pe de altă parte, ar putea fi un scop. Studiile de caz arată mereu că o conștientizare a datoriei față de instituții nu duce în mod necesar la cele mai bune soluții din punct de vedere strategic.

Un fost coleg de-al meu avea la un moment dat datorii de aproape 100.000 de euro. Ca un om de cuvânt, nu a văzut altă alternativă decât să înapoieze numaidecât banii. A început să lucreze peste program. Pe lângă faptul că avea grijă de casă și de cei doi copii mici ai lor, soția lui a început să facă menajul în alte case și să lucreze ca profesor de limbi străine. Împreună câștigau un venit net ce trecea cu puțin peste 3.000 de euro. Mai mult de jumătate din suma aceea mergea la plata împrumutului.

Le era imposibil să aibă o mașină și să meargă în vacanțe. Din păcate, niște creanțe mici din trecut continuau să apară. S-au ivit circumstanțe neprevăzute.

Drept rezultat, nu au reușit să își țină promisiunile de plată. În consecință, prietenii lor erau mereu supărați pe ei. Șapte ani mai târziu, m-am întâlnit cu el și i-am analizat situația. Nu uita că plăteau 1.700 de euro lunar și nu trăiau bine. El slăbise și era deprimat din cauza tulburărilor de somn. Cât crezi că mai avea de achitat din datorie? Încă datora 95.000 de euro! Cea mai mare parte a banilor din plățile sale lunare abia îi acopereau dobânda împrumutului. Restul mergeau către alte creanțe care apăreau și către autoritățile fiscale!

Dacă ar fi depus o declarație de venit pentru datornici (numită și declarație sub jurământ a debitorului privind situația financiară) și ar fi convins creditorii să-i reducă datoria la 28.000 de euro, nu ar fi scăpat de datorii, dar ar fi acumulat deja 28.000 de euro.

Dacă ar fi economisit 1.700 de euro în plus, ar fi avut aproape 140.000 de euro în șapte ani. Însă acest om respectabil era încă îndatorat cu 95.000 de euro. La urma urmei, le dăduse bancherilor cuvântul său.

Stabilește-ți scopuri și mai înalte

Majoritatea oamenilor cu datorii ajung la concluzii inevitabile. Ei cred că ar trebui mai degrabă să țintească spre scopuri minime. Își reprimă dorințele și își îngroapă visurile. Decid să îi asculte pe cei care spun: „Te poți mulțumi și cu mai puțin". Noul lor motto este moderația. Ajung să creadă că nu sunt „făcuți pentru bogăție". Convingeri limitative precum „fiecare să se mulțumească cu meseria lui!" devin ancorate în conștiința lor.

Cine începe să se mulțumească cu mai puțin, deja a renunțat. Acesta vrea să se mulțumească cu o existență minimă și să ducă o viață ștearsă. Se va ascunde în întuneric ca o insectă nocturnă.

Amintește-ți însă că ai ajuns datornic nu pentru că nu ești destul de talentat ca să obții bogăția, ci pentru că ai avut un set nefavorabil de convingeri.

Singurul motiv pentru care atât de mulți oameni își reduc scopurile atunci când sunt îndatorați este pentru că au o lipsă de încredere în sine. Cel care este înglodat în datorii și are foarte multă încredere în sine știe că nu are altă opțiune decât să depună foarte mult efort. El înțelege că nu va avea niciodată succes cu așteptările sale din trecut. *Așteptările noastre determină ceea ce dobândim.*

Oamenii care așteaptă foarte mult de la viață oferă mult în schimb vieții. Jonathan Swift a spus odată ironic: „Binecuvântat este cel care nu așteaptă nimic, pentru că nu va fi niciodată dezamăgit".

Deci, crește-ți așteptările. Cel mai important moment în care îți trebuie lumină este în întunericul cel mai adânc al nopții. Acum este timpul să începi un *Album de visuri*. Ia un album de fotografii și lipește în el imagini cu tot ce îți place și tot ce ai vrea să fii, să realizezi și să deții în viitorul apropiat. Fă asta cât de curând posibil. În definitiv, vrei ca așteptările tale să devină realitate cât mai repede.

Când îmi conduceam Fordul Fiesta pe străzi, știam că voiam să conduc o mașină de 60.000 de euro în viitorul foarte apropiat. O voiam, o așteptam și știam că se va întâmpla. Îmi imaginam cum voi plăti în numerar pentru ea. Doi ani și jumătate mai târziu, exact asta am făcut.

Niciodată nu te mulțumi cu mai puțin decât îți dorești. Niciodată nu te convinge că nu o „meriți”. Tu singur stabilești ce ce meriți. Așteptările tale hotărăsc ce vei obține. Meriți să fii fericit.

Cum te poți distra?

Mulți oameni simt că pot fi fericiți doar dacă nu au nicio problemă. Atâta timp cât problema rămâne nerezolvată, ei simt că trebuie să afișeze mereu o expresie sumbră. Tu însă știi deja că „cine vrea să devină bogat trebuie aibă în vedere întotdeauna o listă mai lungă de probleme”.

Dificultăți vor exista întotdeauna. Dacă râdem doar când nu avem probleme sau când am uitat de ele pentru o vreme, nu vom putea niciodată să ne bucurăm conștient de problema respectivă. Gândește-te la momentul în care ești mândru de o anumită realizare. Asta se întâmplă pentru că ai stăpânit o situație dificilă și problematică. O problemă este totodată și un dar. Prin urmare, căutăm problemele pentru că avem nevoie de cadouri. În spatele fiecărei dureri zace o mină de aur.

Avem nevoie de oportunitățile care își au originea în probleme. Există deci suficiente motive să ne bucurăm de ele. În cel mai rău caz, ar trebui să ne distrăm în ciuda problemelor noastre. Prin urmare, întreabă-te cum te poți bucura de acest proces și cum te poți distra.

Cea mai mare înțelepciune în privința datoriilor

A fost odată ca niciodată un copil care mergea printr-o pădure și a dat peste o casă într-un luminiș mare. De o parte și de alta a casei, se întindea o grădină mare. În fiecare grădină stătea un grădinar. Parcelele de pământ erau însă foarte diferite. Una era neîngrijită și plină de buruieni, iar grădinarul de acolo era un om foarte nervos. Smulgea buruienile și înjura în mod constant.

Cealaltă grădină era armonie pură. Creșteau flori peste tot și totul era frumos și natural. Grădinarul din partea aceasta părea să

aibă totul sub control fără niciun efort. Stătea rezemat de un copac și fluiera voios o melodie.

Copilul a decis să meargă la grădinarul relaxat și fericit. L-a întrebat cum putea să-și mențină grădina ordonată cu atâta ușurință, în timp ce celălalt grădinar lucra fără oprire și nu reușea să aibă o grădină frumoasă.

Grădinarul cel relaxat a spus: „Știi, a fost o vreme când mă străduiam la fel de mult precum colegul meu de acolo. Smulgeam buruienile, dar mi-am dat seama că nu le pot învinge. Rădăcinile rămâneau în pământ, iar semințele lor se scuturau când le rupeam. Buruienile se refăceau pur și simplu. Abia terminam de plivit, că trebuia să încep din nou. Am decis apoi să aplic o nouă strategie. Am căutat plante și flori care cresc mai repede decât buruienile. Ele au nimicit rapid toate buruienile. Oriunde cresc aceste flori, nu sunt buruieni. Grădina mea se păstrează singură fără buruieni".

Între timp, aproape se întunecase, și copilul s-a dus cu grădinarul acasă la acesta. Când toată lumea era în cameră, grădinarul a stins deodată lumina. Era întuneric beznă. El l-a întrebat pe copil: „Poți smulge întunericul?" Când a aprins iar lumina, a continuat: „Singura cale să învingi întunericul este să îl străpungi cu lumină. Nu poți să-l dai la o parte sau să te lupți cu el".

Nu este, de exemplu, foarte eficicient să te războiești cu fricile tale. Pe de altă parte, gratitudinea este un mijloc foarte util de a combate frica. Dacă ți-e frică de viitor, te îndoiești că poți realiza ce ți-ai propus și nu ești sigur că totul va merge bine, încearcă următorul exercițiu: notează cinci aspecte pentru care ești recunoscător. Frica este ca întunericul. Nu o putem smulge, nici nu o putem da la o parte. Poți însă să îți „eclipsezi" fricile cu gratitudine, exact cum face lumina cu întunericul.

A nu cheltui și a economisi sunt două chestiuni la fel de diferite ca două perechi de pantofi. Același lucru este valabil pentru datorii. A te strădui să scapi de datorie este aproape la fel cu a încerca să scapi de întuneric.

De aceea regula 50/50 este atât de importantă. *Cea mai bună metodă pentru a învinge datoria este să construiești o avere*.

În dimineața următoare, când copilul a vrut să își continue drumul, a văzut o a treia grădină. A întrebat familia prietenoasă care locuia acolo ce era special la grădina aceea. Grădinarul a răspuns: „Bărbatul care deține această grădină este un mare vindecător. El face medicamente din plantele otrăvitoare care cresc aici”.

Transformă-ți situația „nefastă” în „medicament”. Fii inspirat de situația ta. Nu îți dori situații mai ușoare. Dorește-ți, în schimb, mai multe abilități. Nu spera ca problemele tale să dispară pur și simplu, dorește-ți abilitatea de a le face față.

Presiunea poate fi benefică. Te împiedică să-ți irosești potențialul. Acum trebuie să fii activ și creativ. Trebuie să acționezi într-o manieră creativă. *Presiunea poate fi ori otravă, ori medicament*. Depinde de tine. Cum te consideri? Ești un profesionist? Un profesionist este cel care poate face cea mai bună treabă chiar și atunci când nu are dorința de a lucra. Ca să o spun mai simplu: oricine poate gestiona succesul, dar totul se învârte în jurul gestionării eșecului. Problema nu este niciodată datoria în sine, ci mai degrabă felul în care percepem datoria.

Fă câțiva pași înapoi

Distanțează-te de situația ta. Nu-ți lua atât de mult problemele în serios. Dacă joci Monopoly și pierzi, nu o să mori. Nu o să mori nici din cauza datoriilor. Prin urmare, nu te lua atât de mult în serios.

Ultimul meu mentor, un miliardar, îmi spunea întotdeauna atunci când trebuia să iau o decizie dificilă de afaceri: „Bodo, urmează-ți intuiția. Fiecare decizie pe care o iei este decât un fleac în imensitatea timpului”.

Ai avut un set nefavorabil de convingeri și de aceea a apărut această situație. Acum, în încercarea de a te îmbogăți, ți-ai schimbat vechile convingeri cu altele care sunt mai benefice. Ai început să îți construiești averea. Datorită acestei situații, vei face probabil lucruri pe care, altfel, nu le-ai fi făcut niciodată. Cine știe ce se va ivi din această situație?

Rezumat de puncte forte

- Nu accepta niciodată o soluție pe termen scurt pentru o problemă pe termen lung.
- Creditul de consum îți distruge motivația și încrederea în sine.
- Convingerile noastre stabilesc dacă facem sau nu datorii. Ne putem schimba convingerile oricând.
- Concentrează-ți energia pe datoriile tale, și nu gândindu-te pe cine să învinovățești. Niciodată nu acuza pe nimeni, nici măcar pe tine.
- Folosește-ți datoriile pentru a învăța să fii disciplinat. Când îți vei schimba convingerile, vei învăța ușor disciplina.
- Stabilește scopuri mai înalte, pentru că așteptările tale determină ce obții.
- Fiecare problemă poartă cu ea un dar. Problemele sunt *distractive*.
- Presiunea financiară poate fi o otravă sau un medicament pentru tine. Este decizia ta.
- Oricine poate gestiona succesul. Adevărata artă constă în gestionarea eșecului.
- Problema nu este datoria în sine, ci mai degrabă felul în care o percepem.

7

Cum să-ți mărești venitul

„Oamenii care lucrează toată ziua
nu au timp să câștige bani."

John D. Rockefeller

Fiecare obține exact ce merită. Într-adevăr, adesea aud oameni oftând: „Merit mult mai mult decât primesc". Acest mod de gândire este însă incorect. O afirmație adevărată ar fi: *Dacă ai „câștiga" mai mult, atunci ai avea mai mult.*

În general, venitul tău corespunde valorii tale pe piață. Piața nu te iubește sau te urăște; ea te plătește în concordanță cu valoarea ta. Fii atent, nu vorbim despre valoarea ta ca partener, prieten, mamă sau tată.

Avem de-a face cu valoarea ta economică. Nu ești, prin urmare, un geniu ghinionist și nerecunoscut, împotriva căruia au conspirat alți oameni, circumstanțe sau șefi ignoranți. Doar tu poți stabili cât de mult câștigi.

Trebuie să cunoști legile pieței de care depinde venitul tău. *Atâta timp cât nu înțelegi că venitul tău prezent este rezultatul unei decizii luate ieri, nu poți spune: „Acum voi face altă alegere"*. Ca proiectant al propriei vieți, tu trebuie să îți sistematizezi venitul sau o mărire. Nu primești o mărire de salariu; câștigi una. Dacă alții ar putea stabili nivelul venitului tău, atunci acești oameni ar avea putere asupra vieții tale. Tu și numai tu poți să-ți mărești venitul. Tu singur ești responsabil. Tu singur iei această decizie.

Următoarele reguli pentru a-ți mări venitul funcționează de mai multe decenii. Ele se aplică atât angajaților, cât și antreprenorilor.

Odată ce ai parcurs acest capitol, vei putea să-ți mărești venitul cu 20 până la 100% în decursul unui an.

Arată-ți puterea

Banii și oportunitățile nu răspund nevoii, ci mai degrabă abilităților. Nu obții o mărire de salariu pentru că ai nevoie de una, ci pentru că ai câștigat una.

Aproape toate discuțiile despre o creștere a salariului merg prost exact în acest punct.

Matt Moneypenny[6] i-a spus șefului său, Paul Power[7]: „Tocmai ni s-a născut un copil și acum avem *nevoie* de o casă mai mare. Avem *nevoie* neapărat și de o mașină nouă, altfel nu pot ajunge la serviciu... am *nevoie* de o mărire”. Paul Power nu doar că va refuza mărirea, dar va ajunge probabil și la concluzia că firma nu va mai avea *nevoie* de serviciile lui Matt Moneypenny.

Astfel, dacă dorești o mărire de salariu, trebuie să explici de ce ai *câștigat-o*. Pregătește-te pentru întâlnirea cu șeful, întocmind o listă cu beneficiile pe care le aduci în companie și cu avantajele suplimentare pe care le oferi. Fă o listă cu toate punctele tale forte. Fă o programare pentru discuția cu șeful. Nu uita că obiectivul discuției este să stabilești valoarea ta în cadrul companiei.

Dacă abilitățile tale de negociere sunt inexistente, exersează-ți discursul în fața oglinzii sau cu partenerul tău. Afișează putere. Aceasta se aplică și antreprenorilor. *Niciodată nu împărtăși nimănui îndoielile tale*. Arată-ți punctele forte. Oamenii nu îi urmează pe cei care se îndoiesc, ei îi urmează pe cei care lucrează cu sârguință și cu hotărâre pentru a-și realiza scopurile. Punctele forte sunt pur și simplu mai bine plătite.

---

[6] *Moneypenny* – mărunțiș. (n.tr.)

[7] *Power* – putere. (n.tr.)

Întreabă despre obligațiile tale, nu despre drepturile tale

Nu vei ajunge foarte departe dacă te concentrezi prea mult pe drepturile tale. Întreabă ce poți face tu pentru companie, în loc să încerci în mod constant să analizezi ce poate face compania pentru tine. O societate care se concentrează în primul rând pe drepturile sale va da greș. O relație în care fiecare partener se concentrează pe drepturile sale va da greș.

Așa cum a spus John F. Kennedy odată: „Nu întreba ce poate face țara ta pentru tine, întreabă ce poți face tu pentru țara ta". Motivul poate fi pur și simplu egoist. Vei avansa mult mai mult cu această atitudine. Meriți mai mult. Crești. Ești mai fericit pentru că ai realizări în loc să revendici performanțele altora.

Dacă ești plătit pentru opt ore, lucrează zece

Fă întotdeauna mai mult decât se așteaptă de la tine. Surprinde-i pe toți cei din jurul tău. Depășește-le așteptările.

Odată, în timpul vacanței de vară, am lucrat la o companie ai cărei angajați vechi descoperiseră tot felul de căi pentru a „lucra" și care s-au oferit prietenește să mă inițieze. Puteai să pleci în pauză cu optsprezece minute mai devreme și să te întorci cu nouă minute mai târziu; puteai citi ziarul în baie timp de douăzeci de minute; dacă trebuia să te duci să iei niște materiale, pe drum puteai să faci pe îndelete o plimbare la cantină. În total, era posibil să fii plătit pentru opt ore și să lucrezi doar șase.

Dacă ești plătit pentru opt ore, atunci te sfătuiesc să lucrezi timp de zece ore. *Câștigă* mai mulți bani. Dezvoltă practici de lucru care te vor face bogat. Nu ar trebui să conteze pentru tine dacă firma obține „prea multă" muncă pentru banii pe care îi plătește. *Dacă gătești prea mult timp la foc mic, flacăra se va stinge în cele din urmă*. Chiar dacă angajatorul nu-ți recunoaște și nu-ți recompensează eforturile, tot vei realiza ceva care te va ajuta să avansezi. Vei dezvolta obiceiurile de lucru ale unei persoane de succes.

Poartă-te ca și cum totul ar fi o chestiune urgentă

Dacă există un ultim secret al succesului, atunci acesta este abilitatea de a transforma activități obișnuite în chestiuni incredibil de urgente. Mottoul tău ar trebui să fie: *Cât mai repede posibil*.

Fă-ți un obicei din a-i surprinde pe toți cu viteza ta. Asigură-te că ceasul tău merge mai repede decât al celorlalți. S-ar putea să crezi că vei face mai multe greșeli dacă lucrezi repede. E posibil. Cine realizează foarte multe lucruri într-un timp scurt, inevitabil va face și greșeli.

În primul rând însă, volumul de muncă bine făcută depășește cu mult aceste greșeli.

În al doilea rând, greșelile pot fi, de asemenea, pozitive. Dacă îți este teamă că vei face gafe, nu vei dobândi niciodată un mare succes. Nimeni nu caută perfecțiunea.

Perfecțiunea este paralizantă. Oamenii caută extraordinarul. Cei care se tem să nu facă greșeli, sunt cei care vor să facă totul corect. Oamenii care nu se tem să facă greșeli realizează lucruri extraordinare.

Întreabă-te, prin urmare, cum poți îndeplini lucruri extraordinare cât mai repede posibil.

Fă-te observat. Răspunde la faxuri în decurs de trei minute. Sună imediat înapoi dacă ai fost căutat la telefon. Nu tolera amânarea.

Nimic nu este insignifiant

Tot ceea ce merită făcut, merită să fie făcut bine. Fie că scrii o scrisoare, că suni pe cineva sau aranjezi scaunele într-o sală de conferințe pentru o întâlnire, nimic nu este insignifiant.

Dă întotdeauna tot ce se poate. Imaginează-ți că un miliardar urmărește cum îți îndeplinești următoarea activitate pentru a stabili dacă vei fi următorul partener în compania sa.

Nu uita: nu susțin că ar trebui să faci totul perfect. Perfecțiunea înseamnă să nu faci nicio greșeală. Frica de erori este paralizantă.

Arată-mi o companie care caută perfecțiunea și eu îți voi dovedi că stagnează.

Totuși, îndeplinește-ți sarcinile extraordinar de bine. Fă lucrurile cu totul altfel: îndeplinește-le excelent, pentru că doar realizările remarcabile lasă o impresie de lungă durată.

Sfat important

Realizează totul cât mai repede posibil.

- Nu-ți fie frică de eșec.
- Thomas J. Watson de la IBM a spus: „Cine vrea să avanseze în compania mea, trebuie să-și dubleze numărul de greșeli”.
- Greșelile înseamnă experiență. Experiența te ajută să iei *rapid* deciziile corecte.
- Învață să ai încredere în intuiția ta. Ia decizii rapid.
- Reacționează la primul tău impuls. Vei face greșeli, dar vei lucra corect.
- Dacă 51% dintre toate deciziile tale grăbite ar fi corecte, ai deveni bogat.

Fă-te indispensabil

Asumă-ți responsabilitatea dincolo de fișa postului. Fă-te remarcat. În fiecare companie există unul sau doi oameni care sunt indispensabili. Devino unul dintre acei indivizi. Asta nu înseamnă că ar trebui să-ți asumi toată munca, ci, mai degrabă, responsabilitatea. Extinde-ți sfera de influență. Oferă-te voluntar pentru diverse sarcini. Asumă-ți gestionarea unor proiecte. Schimbă-ți atitudinea în „eu sunt compania”.

Pe de altă parte, încearcă să te faci *dispensabil* în propriul departament. Niciodată nu presupune că, dacă nu faci tu însuți treaba,

atunci nu va fi făcută cum trebuie. Dacă tu crezi asta, vei deveni sclavul companiei.

Prin urmare, *fă-te indispensabil prin faptul că ești dispus să-ți asumi responsabilitatea* și *fă-te dispensabil prin faptul că delegi munca și autoritatea.*

Continuă-ți educația

La începutul evoluției, mintea umană reacționa mai mult spontan. Dacă prada era la vedere, atacai imediat. Dacă exista un pericol, te urcai în copaci. Ne-am transformat din popoare nomade în sedentari, pentru că am început să recunoaștem contexte și să facem plănuri.

Să cultivi pământul pentru a culege roadele după câteva luni a fost o transformare decisivă a conștientizării noastre. Dacă faci un curs de trei ani sau dacă studiezi între patru și șase ani pentru a câștiga mai mult după aceea, ai ajuns la aceeași concluzie.

Totuși, nu te gândi că ai terminat de învățat odată ce ai încheiat școala. Este doar începutul. Din păcate, nu am extins această noțiune și la celelalte aspecte din viața noastră, altfel nu am acționa atât de des cu imprudență. Zece ani de cheltuieli te fac sărac; zece ani de mâncat ciocolată te fac gras și bolnav; zece ani de privit prea mult la televizor te fac prost.

Oamenii care abia dacă se uită la televizor timp de zece ani, dar citesc literatură educațională, poate că nu vor ști cine este echipa de top din NFL[8], dar vor câștiga în medie de două până la trei ori mai mult decât persoana care se uită la televizor între două și trei ore pe zi.

Oferă-te voluntar dacă sunt probleme

Cine vrea să câștige mai mult nu ar trebui să evite problemele. În schimb, ar fi o idee bună să le abordeze. Să nu eziți să te oferi voluntar, când se împart sarcini dificile.

[8] NFL – National Football League (Liga Națională de Fotbal). (n.tr.)

Afirmă-te ca expert

Dacă faci același lucru ca toată lumea, vei fi la fel de special ca un fir de nisip în deșert. Dacă ai avea o platformă petrolieră de foraj în Marea Nordului și aceasta ar lua foc, pe cine ai suna? Pe Red Adair. Aproape toată lumea a auzit de el.

Totuși, există probabil un milion de pompieri în lume de care nu ai auzit niciodată. De ce suntem familiarizaţi cu numele Red Adair? Pentru că el este considerat *expertul*. El se ocupă doar de incendii petroliere mari.

Dacă faci același lucru ca alții, vei dobândi ceea ce au toți ceilalți. Nu este suficient să afirmi că tu faci lucrurile mai bine decât oricine altcineva, chiar dacă acest lucru este adevărat, deși mulți oameni cred asta. Dacă faci ce fac toți ceilalți, atunci trebuie să cauți clienți. Însă dacă te poziționezi ca un expert într-un anumit domeniu, clienții vor veni la tine. Cheia nu este să fii mai bun, ci *diferit*.

Ce ai făcut ca să te afirmi ca expert?

Iei decizii urmărind scopul de a câștiga destul pentru anul curent? Crezi că dacă acționezi astfel vei fi automat într-o poziție sigură și peste vreo doi ani? Sau mai ai de furcă cu obiectivul de a atinge statutul de expert?

Totul începe cu percepția pe care o ai despre tine însuți. Îndreaptă-ți toate deciziile către țelul de a deveni expertul cel mai bun dintr-un anumit domeniu sau din zona ta de activitate în decursul următorilor trei ani. Nu-ți dezvolta afacerea având în minte clientela ta din prezent. În schimb, construiește-o gândindu-te la clienții viitori.

Viziunea ta decide. Poate că ești doctor și scopul tău este să devii mai cunoscut decât Dr. Dollars. Deodată, Betty Currie te sună ca să te informeze că reputația ta în țară a ajuns la cele mai înalte cote și că Președintele ar fi onorat dacă ai accepta un post în cabinetul ministerial. Mottoul atestă: „Dacă puterea te cheamă, resemnează-te și acceptă”.

Dintr-odată, viziunea ta s-a schimbat. Crezi că noua ta viziune îți va influența complet viața? Vei privi diferit știrile din ziare?

Secretul este să dezvolți o astfel de viziune fără acel telefon de la Betty Currie. Descoperă care sunt pasiunile și talentele tale. Ce zonă poți acoperi în trei ani în calitate de *cel mai bun expert*? Odată ce te-ai decis, lucrează consecvent pentru a atinge statutul de expert.

Dacă tu nu te schimbi, nimic nu se va schimba

Dacă dorești să ți se schimbe situația, trebuie mai întâi să te schimbi pe tine însuți. Dacă ți-ar plăcea să faci ceva diferit peste trei, cinci sau șapte ani, trebuie să te pregătești și să faci ca acel rezultat să se vadă. Gândește-te cum va fi peste șapte ani. Zilele tale ar fi la fel? Ai avea aceleași rezultate? Ai aștepta să primești același respect de la ceilalți?

Ce vrei să faci? Nu te vei trezi într-o zi și vei citi în ziar că ai fost declarat expert peste noapte. Un om dobândește această distincție doar atunci când creează el însuși acest rol. Astfel, dacă vrei să se schimbe ceva, atunci ia ceva timp din programul tău încărcat de lucru.

Rezervă-ți timp să îți construiești statutul de expert. Pregătește-te prin a nu renunța la educație. Înconjoară-te de grupuri-țintă speciale. Caută căi de a te încadra în aceste grupuri. Ieși în evidență. Scrie articole în publicații de specialitate etc.

Dacă vrei ca situația ta să se îmbunătățească, atunci trebuie să devii mai bun.

Hai să îți vorbesc despre cea mai bună tehnică pe care o știu pentru a atinge rapid statutul de expert.

Scrie chiar astăzi un anunț publicitar de o pagină. În acest anunț, descrie-ți expertiza și serviciile pe care le poți oferi. Acest lucru are multe avantaje:

1. Te forțează să te gândești la fiecare dintre avantajele tale din perspectiva clientului.

2. Îți permite, de asemenea, să te concentrezi mai bine la lucrurile esențiale.

3. E posibil să descoperi că nu ești de fapt mulțumit cu poziția ta de expert. Poți să-ți reexaminezi apoi poziția și, în cele din urmă, poți economisi foarte mult timp și efort.

4. Vei avea, de asemenea, o mai bună idee despre pașii individuali care sunt necesari pentru a deveni acel expert. Vei putea să îți identifici mai ușor grupul-țintă.

5. Vei putea afla cum să satisfaci cel mai bine nevoile clienților tăi. Trebuie să te întrebi constant ce le-ar aduce cele mai multe beneficii.

6. Vei grăbi întregul proces prin care devii expert și poți începe imediat.

Sfat important

Afirmă-te ca expert. Găsește o nișă nouă sau creează un nou domeniu.

- Viziunea ta se schimbă și te duce în direcția aleasă de tine.
- Te aliniezi cu situația ta preferată, și nu cu situația ta prezentă.
- Să ai un scop te face creativ. După ce ai „văzut imaginea de ansamblu”, îți dai seama unde se potrivesc piesele puzzle-ului.
- Dacă ai drept țintă un grup general, va trebui să oferi cel mai mic preț. Dacă te concentrezi pe un grup-țintă „mic”, specializat, serviciile tale pot fi mai scumpe.
- Dacă ești expert, clienții vor veni singuri la tine.
- Să te afirmi ca expert nu este dificil. De multe ori se întâmplă ca o persoană să fie considerată expert pentru că este privită astfel de către amatori.

Nu există nicio diferență între angajați și liber profesioniști în ceea ce privește salariile

Dacă ai sau nu succes ca liber profesionist depinde în mare măsură de modul în care ești pregătit să fii angajat și șef în același timp. Asta înseamnă că, și dacă ești liber profesionist, trebuie să îți plătești salariul din contul companiei tale în contul tău personal. În plus, acest lucru înseamnă că trebuie să îți separi cheltuielile de afaceri de cele private. În fiecare lună îți plătești același salariu. Dacă nu faci asta, atunci s-ar putea produce un scenariu similar cu cel pe care îl voi relata mai jos.

Cameron Carefree[9] câștigă între 2.500 și 11.500 de euro pe lună. El retrage cât mai mult numerar. În lunile în care câștigă mai puțin, ia un mic împrumut pentru a-și menține standardul lunar de trai de 6.000 de euro. În lunile prospere se răsplătește. La urma urmei, a lucrat cu multă sârguință.

În medie, Cameron Carefree câștigă 8.500 de euro șase luni pe an. Trăiește bine. În celelalte șase luni însă, câștigă doar o medie de 3.500 de euro și tot trăiește bine. La urma urmei, Cameron Carefree nu e chiar un om de rând. Știe ce „datorează" și face un împrumut de 15.000 de euro. Cu venitul său, simte că acest împrumut este fezabil și 15.000 de euro sunt „foarte ușor de gestionat". Este, de asemenea, optimist.

Cameron Carefree reușește să traverseze cu dibăcie următorii doi ani și jumătate. Datoriile sale au crescut la „un ușor de gestionat" 30.000 de euro. Nu include și mașina aflată în leasing, din moment ce leasingul aduce „avantaje fiscale". Impozitele pentru primul an nu sunt o problemă, pentru că poate declara „o pierdere". În anul următor însă, trebuie să plătească impozite de 6.000 de euro și venitul său va scădea. În momentul în care își înapoiază mașina, va trebui să plătească firmei de leasing 4.350 de euro.

Până să-și dea seama, are datorii de 50.000 de euro și trebuie să returneze 1.500 de euro lunar. În prezent, venitul său este de 3.250 de euro din cauza unor „circumstanțe neprevăzute". Apar acum impozitele sale pentru al treilea an, plata în avans a impozitului și

---

[9] *Carefree* – fără griji. (n.tr.)

niște facturi vechi. Cameron Carefree decide cu amărăciune că oamenii care vorbesc despre optimism „zugrăvesc fals realitatea". Adevărul e că viața este dificilă și brutală. Firește, noua atitudine a lui Cameron Carefree are un efect negativ asupra venitului său.

Și când te gândești cât de simplu putea să fie! În cazul în care Cameron Carefree și-ar fi plătit un salariu constant de 3.500 de euro pe lună, ar fi putut să trăiască bine și să economisească 30.000 de euro anual. După aceiași trei ani, ar fi acumulat aproape 65.000 de euro rămași după impozitare. Acești bani i-ar fi adus o dobândă de peste 7.500 de euro pe an (la 12%). Ar fi fost foarte motivat și venitul său ar fi crescut. *El calculează că în șapte ani ar fi ajuns la primul său milion, dacă ar fi câștigat 10%* în plus *pe an.*

Recomand deci următoarele: plătește-ți un salariu fix care să se bazeze pe cea mai mică cifră de afaceri pe care o ai.

Sfat important

Dacă ești liber profesionist, plătește-ți un salariu fix.

- Obișnuiește-te să te descurci cu o sumă fixă în fiecare lună.
- Separă-ți cu strictețe contul de afaceri de contul privat.
- Strânge bani. În acest fel, ești mai conștient de scopurile tale și motivația ta va crește. În consecință, venitul ți se va mări.
- După doi ani, vei fi protejat financiar timp de 12 luni. Dacă ai vrea, ai putea trăi apoi din economii timp de un an întreg, fără să faci nimic altceva. Ai fi liber.
- În doar șapte până la zece ani, vei obține securitate financiară. „Gâsca" ta a crescut. Vei câștiga aproximativ 5.000 de euro pe lună din dobânzi.
- Nu mai muncești pentru că trebuie, ci pentru că este un hobby.

Ca liber profesionist, trebuie să-ți construiești averea personală

Poate că și tu ești tentat să îți reinvestești toți banii în companie. Aceasta este cea mai des întâlnită greșeală a persoanelor liber profesioniste. Nu îți construiești averea în afara companiei tale. Faci ca bunăstarea personală să depindă de succesul companiei tale și de posibilitatea de a o vinde la un preț bun în viitor.

Dacă vrei într-adevăr să investești foarte mulți bani în compania ta, atunci ar fi înțelept să adopți principiul O.P.M. *(Banii Altor Oameni)*. Ia un împrumut. Obține cât mai mulți bani, pentru că, în primul rând, nu știi de cât vei avea nevoie și, în al doilea rând, vei putea întotdeauna să îi folosești mai devreme sau mai târziu.

În acest caz, este adevărat exact opusul creditului de consum. Repet, niciodată nu apela la credite de consum. Mai degrabă finanțează înființarea și extinderea companiei tale cu banii altor oameni. Acest lucru are un efect pozitiv. Capitalul tău investit îți mărește cifra de afaceri. Valoarea companiei tale crește. În același timp, valoarea banilor pe care trebuie să îi returnezi scade datorită inflației. Dacă, de exemplu, reușești să îți mărești cifra de afaceri cu 12% anual, făcând o investiție înțeleaptă cu bani împrumutați, îți vei dubla cifra de afaceri în decurs de șase ani.

Hai să presupunem că, în același interval de timp, rata reală a inflației reduce rata la care trebuie să îți restitui datoria cu 5% anual. După șapte ani, valoarea reală a banilor (cu dobândă) s-ar ridica la doar 69,8% din valoarea lor în momentul în care ai luat împrumutul.

Din acest motiv, este întotdeauna recomandabil să retragi bani de la companie și să faci investiții private bune. Dacă va fi necesar, poți folosi aceste investiții private drept garanție pentru a obține O.P.M *(Banii Altor Oameni)*. Acest lucru nu este însă de obicei necesar. Prin urmare, retrage bani regulat de la compania ta și finanțează-ți compania cu bani împrumutați.

Cum să-ți analizezi venitul

Dacă un atlet vrea să-și îmbunătățească performanța, își va diseca performanța în componente individuale precum elasticitatea, condiția, forța săriturii, masa musculară, flexibilitatea, stilul, tehnica și viteza. Apoi, va analiza fiecare componentă individual și ulterior va stabili un program de antrenament. Asta vrem să facem și cu venitul tău. Mai întâi vrem să punem un diagnostic și apoi să scriem o rețetă.

Te rog să citești următoarele paragrafe și să-ți dai o notă între 1 (slab) și 10 (excelent).

Calitate

Cât de competent ești în domeniul tău? Te-ai poziționat ca expert? Îți cunoști domeniul? Ai mentori buni? Ți-ai construit o rețea de experți în jur, care îți îmbunătățesc cunoștințele și calitatea? Crește calitatea ta ca om odată cu calitatea ta de expert? Cunoști legile succesului și le aplici? Ai calități de leadership? Comparativ cu persoanele de vârf din domeniul tău, cât de înaltă este calitatea ta?

Propria ta evaluare: ____________ puncte (maximum 10 puncte)

Energie

Cât de multă energie ești pregătit să investești în progresul tău profesional? Cât de mult ești dispus să oferi? În general, cât de multă energie ai? Îți poți focaliza energia, adică să te concentrezi pe deplin la ceva? Cât de puternică este pasiunea ta și cât de mare este entuziasmul tău pentru ceea ce faci? Îți iubești slujba? Îți acorzi timp pentru sănătatea ta, pentru sport, familie și pentru învățare și creștere continuă, pentru că astfel vei obține mai multă energie pe termen lung?

Propria ta evaluare: ____________ puncte (maximum 10 puncte)

Extindere

Știi că aceasta este cea mai importantă componentă a venitului tău? Extinderea este cel mai puternic multiplicator. La câți oameni ajungi cu produsele și/sau serviciile tale? Jucătorul de tenis Rafael Nadal câștigă bani pentru că este bun și dedică foarte multă energie. Câștigă cei mai mulți bani însă pentru că milioane de oameni îl urmăresc jucând. Astăzi sunt disponibile în masă cunoștințe, abilități și produse numeroase. Dacă vei câștiga mult cu produsul tău depinde de cât de mulți oameni știu despre el. Notă: Pentru acest aspect există un maximum de 100 de puncte.

Propria ta evaluare: ___________ *puncte (maximum 100 puncte)*

Stima de sine

Știi că percepția este realitate? Cât de bine te poți vinde? Cât de încrezător pari? Cât de mare este încrederea ta în tine? Ești conștient că ești extraordinar de competent? Știi să te prezinți? Ceilalți te consideră un expert? Vor oamenii să îți facă favoruri gratis doar pentru că ești competent? Li se pare celorlalți profitabil să te cunoască? Te poți afirma?

Propria ta evaluare: ___________ *puncte (maximum 10 puncte)*

Idei

Ești creativ? Ești deschis către noi concepte? Îți urmărești scopurile și rămâi în același timp dispus să experimentezi noi metode de a le atinge? Ești flexibil? Îți notezi ideile imediat? Ai încredere în ele și le implementezi? În ce măsură ai dezvoltat „fabrica ta personală de idei”? Te întrebi întotdeauna: „Cum mi se aplică mie asta?” și „Cum pot acționa imediat?” Înțelegi că fiecare informație și fiecare soluție de care ai nevoie există undeva? Realizezi că întotdeauna trebuie să dezvolți idei noi pentru a obține această informație?

Propria ta evaluare: ___________ *puncte (maximum 10 puncte)*

Pentru a-ți calcula scorul total, trebuie să înmulțești toate punctele pe care le-ai realizat. Poți obține un maximum de un milion de puncte (=10 x 10 x 100 x 10 x10)

Iată o mostră de calcul: ți-ai dat 5 puncte pentru Calitate, 10 puncte pentru Energie, 3 puncte pentru Extindere, 6 puncte pentru Stima de sine și 6 puncte pentru Idei. Înmulțind aceste puncte, ai obține 5.400 de puncte. Dacă împărțim 5.400 la 1,8, aflăm câștigurile tale lunare în euro, adică 3.000 de euro. Dacă ai fi înregistrat 30 de puncte pentru Extindere, ai fi avut 54.000 de puncte sau 30.000 de euro pe lună.

Scorul tău total: ___________ puncte

Acum probabil că îți dai seama care dintre zone trebuie dezvoltate. Eu vreau să-ți dau de gândit. Tu însă trebuie să faci munca.

Cum să îmbunătățești componentele individuale ale venitului tău

Calitate

Ai obținut probabil deja niște indicații din întrebările pe care tocmai le-am pus. Citește literatură și publicații de specialitate. Studiază alte țări. Dacă nu vorbești încă o limbă străină, ar fi o idee bună să începi să stăpânești una. Învățarea de care vorbim acum depășește cu mult domeniul tău de lucru. Acest studiu suplimentar îți va permite să devii un om complet și o personalitate care atrage succesul ca prin minune.

Cred că împrejurările noastre imediate exercită cea mai mare influență asupra calității noastre ca experți și asupra calității noastre ca personalitate. *Dacă ne înconjurăm de oameni care sunt „mai buni” decât noi, vom deveni* și noi *mai buni. Dacă ne înconjurăm de oameni „demotivați”, vom stagna.*

Când suntem mici, învățăm cel mai bine prin observație subconștientă și imitare. Acestea sunt și astăzi cele mai bune metode. Avem *nevoie* de oameni în jurul nostru pe care să îi putem observa și de la

care să putem învăța. Mi-am făcut prin urmare un obicei din a întâlni în fiecare lună cel puțin o persoană nouă și interesantă care are mai mult succes decât mine într-un anumit domeniu.

Acordă-ți un moment să te gândești ce pași concreți ai putea face în următoarele 72 de ore pentru a dobândi mai multă calitate ca expert și ca personalitate.

____

____

Energie

Ne blocăm adesea energia prin modul nesăbuit și autodistructiv în care trăim. Majoritatea oamenilor subestimează acest aspect. Nu poți să te trezești într-o dimineață și să cucerești lumea dacă nici măcar nu te poți da jos din pat pentru că ești bolnav. Dacă ai o viață sănătoasă, vei ajunge la următoarea concluzie: *Cu cât consumi mai multă energie, cu atât vei avea mai multă energie.*

Energia este viață, și asta pe bună dreptate. Nu este intenția mea să scriu o carte despre sănătate, dar dacă vrei să îți crești venitul, atunci gândește-te cum te poți simți mai energizat.

Ce pași concreți poți face pentru a obține mai multă energie?

____

____

Extindere

Trebuie să faci tot ce e posibil pentru a-ți face produsul sau numele cunoscut. Scrie articole în reviste. Apari în dezbateri televizate. Angajează o agenție bună de relații publice. Trimite mesaje direct prin poștă.

Fă înțelegeri de cooperare cu alți comercianți locali. Dacă te duci la croitorul meu din Londra, el îți va recomanda imediat un croitor de cămăși, un magazin pentru pantofi la comandă, restaurantul său preferat etc. Organizează evenimente și invită potențiali clienți și parteneri de cooperare.

Nu contează ce faci și cât de mult timp petreci în activitatea ta. Ar trebui să acorzi mai mult timp pentru promovarea și extinderea persoanei tale sau a produsului tău. Fă tot ce poți pentru recunoaștere.

Ține minte: specialiști competenți și informații corecte se găsesc din plin. Nu e suficient să fii bun. Ceilalți trebuie să recunoască în tine o calitate unică și este treaba ta să le-o arăți.

Ce ai putea face pentru a deveni mai cunoscut?

Stima de sine

De regulă, oamenii doar visează că vor câștiga un venit mai mare cu 100%. Acesta este doar dublul sumei pe care o câștigă în prezent.

Cei mai mulți simt că ar fi suspect să-și imagineze mai mult de atât și încep să aibă o senzație de neliniște. Este, fără îndoială, doar o chestiune de stimă de sine. Dacă îți crești stima de sine, îți vei mări venitul.

Abilitatea și iscusința de a te vinde bine sunt părți integrante ale stimei de sine. Dacă nu ai nicio experiență în vânzări, ți-aș recomanda să citești niște cărți potrivite acestui subiect și apoi să mergi în vânzări pentru aproximativ un an. Există un motiv în spatele expresiei: „Oricât de mică e afacerea, vei câștiga mai mult decât efortul depus pentru înființarea ei”. Poate îți vei găsi pasiunea. În orice caz, vei învăța cum să te vinzi.

Ce pași poți face pentru a-ți crește stima de sine și a te vinde mai bine?

Idei

Cele mai bune idei îți vin în minte în timp ce conduci, mergi, faci sport sau când ești pe jumătate adormit. Avem nevoie de un carnețel sau de un reportofon pentru a ne aminti ideile; altfel, adesea dispar pentru totdeauna.

Am un *jurnal de idei* pentru toate ideile mele. Pe cele mai multe nu le voi pune în aplicare, dar „fabrica mea de idei" funcționează la capacitate maximă.

Napoleon Hill a spus: „Fiecare afacere, fiecare mare succes a început cu o idee". Dacă ideile noastre sunt bune, atunci și banii vor veni de undeva în viața noastră. O singură idee poate valora milioane.

Ce pași concreți ai face astfel încât „fabrica ta de idei" să poată funcționa la capacitate maximă?

Vezi tu, venitul tău nu este determinat arbitrar de către șeful tău sau de către piață. Dacă vrei să-l mărești, atunci identifică care este cea mai mare slăbiciune a ta. Încearcă să o atenuezi. Caută soluții. Ține minte că cea mai bună pârghie este extinderea.

Îți garantez că, dacă lucrezi continuu la toate cele cinci componente, îți vei crește venitul cu cel puțin 20% în decurs de un an. Este mai probabil însă că îl vei mări cu 100%.

Caută alte surse de venit

Pe de o parte, nu ar trebui să faci prea multe deodată, deoarece focalizarea energiei este ceea ce asigură puterea. Pe de altă parte, există oportunități bune de care ar trebui pur și simplu să profiți.

Cum putem rezolva acest contrast? Este simplu. Cât timp nu obții nivelul de venit pe care ți-l imaginezi, ar trebui să te concentrezi doar pe o activitate. Stabilește-ți destul de sus nivelul venitului pe care îl dorești. Este absurd să eviți dificultățile concentrându-ți atenția la o activitate nouă.

Însă, odată ce ai învățat cum să câștigi sume mari de bani, vei reuși să faci asta și în alte domenii. Cum și unde putem găsi astfel de oportunități? În primul rând, este important să înțelegi că venitul reprezintă banii care intră în viața ta.

Te rog, încearcă să faci următorul exercițiu: uită-te în jurul tău în camera în care te afli acum. Încearcă să găsești zece obiecte de culoare roșie. Le-ai găsit? Bine. Acum citește următorul exercițiu și închide repede ochii fără să te uiți din nou în jur. Numește șase obiecte din cameră care sunt albastre.

Tindem să vedem doar lucrurile pe care ne focusăm. Oportunitățile bune de venit pot fi găsite și în afara activității noastre prezente.

Cele patru surse de venit

În principiu, suntem plătiți pentru valoarea pe care o aducem pe piață. Există patru valori:

- Produse
- Servicii
- Cunoștințe
- Idei

Cu care dintre aceste valori ai putea câștiga bani? Cum îți poți comercializa cunoașterea? Prin ce mijloace îți poți transforma ideile în bani? Ce produse ai putea vinde? Ține minte că venitul reprezintă toți banii care intră în viața ta. Cine îți datorează bani? Ce bunuri ai putea vinde? Gândește-te la asta!

Cere bani

Ești genul de persoană care oferă uneori un serviciu fără să ceară plată? Te rog să ai în vedere faptul că a cere bani este adesea o chestiune de stimă de sine. De fiecare dată când aduci valoare, este firesc și complet justificat să primești bani pentru asta. Dacă tu consideri sau nu valoros respectivul serviciu depinde de cât de capabil te consideri. Dacă un serviciu de valoare poate fi obținut la un preț mare de la un specialist și poate fi obținut gratis de la tine,

înseamnă că îți lipsește încrederea de sine. Specialistul este conștient de valoarea sa, în timp ce tu nu ești.

Aș spune-o sub o formă și mai drastică: tu ești responsabil pentru calitatea vieții tale. Este, prin urmare, datoria ta să câștigi bani. De aceea trebuie să ceri bani, cel puțin până când ajungi la libertate financiară.

Vezi tu, succesul este mai degrabă o atitudine decât o abilitate. Ocupă-te să-ți dezvolți convingerea că ești valoros. Scrie în *jurnalul tău de succes*.

Concentrează-te pe activități care produc bani

Este foarte simplu. Folosește-ți timpul doar pentru activități care produc bani. Determină ce zone din domeniul tău pot să-ți aducă venit. Mulți oameni sunt probabil capabili să facă cea mai mare parte a muncii pe care o faci tu. Puțini indivizi au însă disciplina să se concentreze (aproape) în exclusivitate la activități generatoare de venit.

Vei vedea că este mult mai satisfăcător să te implici în proiecte care produc bani. Este însă mai ușor să faci celelalte slujbe. Dar nu uita că nivelul venitului tău depinde foarte mult de numărul de activități pe care nimeni altcineva nu le poate face în afară de tine.

Expresia „cât mai repede posibil" se aplică și *aici*. Nu aștepta până când ți-o poți permite. Deleagă cât mai repede posibil. Deleagă toate activitățile care pot fi realizate de altcineva și folosește acest timp pentru a te concentra pe activități care produc bani. Va merita, atâta timp cât câștigi mai mult în acest timp decât suma cu care îl plătești pe asistentul tău.

Majoritatea companiilor vor să crească mai întâi, pentru a-i putea plăti pe oamenii de care au nevoie. Ar fi mai bine totuși să angajezi acești oameni cât mai repede posibil pentru a crește.

Prin urmare, întreabă-te care dintre activitățile tale pot fi îndeplinite de altcineva. Cine ar putea să preia aceste activități în locul tău?

___

___

Venitul nu înseamnă bogăție

Mulți oameni nu știu ce este bogăția: a câștiga foarte mulți bani nu înseamnă abundență. De regulă, standardul de viață ne crește odată cu venitul. Pur și simplu „avem nevoie" de mai mult. În mod remarcabil, întotdeauna avem nevoie de exact atât cât câștigăm. *Nu trebuie să confundăm „nevoile" cu „dorințele".*

Babilonienii antici știau deja: „Ceea ce numești *cheltuieli necesare* se va extinde întotdeauna până la nivelul venitului tău actual".

Ești bogat doar atunci când poți trăi din capitalul tău fără să trebuiască să ai o slujbă – banii tăi lucrează pentru tine. Nu vei deveni bogat datorită banilor pe care îi câștigi, ci datorită banilor pe care îi economisești. A economisi înseamnă diferența dintre a fi o mașină de făcut bani și a avea o mașină de făcut bani. Voi vorbi mai mult despre asta în capitolul următor.

Nu te opri niciodată

Niciodată nu înceta să-ți mărești venitul până nu ai acumulat destul capital încât să trăiești din dobânda câștigată.

Firește, putem și ar trebui să luăm pauze. Mi-am făcut un obicei din a mă recompensa de fiecare dată când ating un scop preliminar. Lucrez șase zile pe săptămână și îmi iau liber o zi. Îmi iau concediu de patru ori pe an. Un concediu durează trei săptămâni. Am observat că sunt mult mai productiv așa. Sunt mai concentrat și mai plin de energie. De asemenea, petrec acel timp cu folos. Citesc aproximativ 150 de cărți pe an; citesc 50 dintre ele în concediu. În timpul vacanței de Crăciun evaluez anul anterior și îl plănuiesc pe următorul. Pentru fiecare sector din viața mea, stabilesc scopuri și scriu motivele pentru care vreau să le ating. Îmi scriu, de asemenea, jurnalul de învățăminte mai ales în timpul concediului. În acest jurnal îmi notez ce am învățat. În acest fel, fiecare eșec devine o lecție. Pentru a mă asigura că nu repet greșeala, mi-o notez. Așadar, concediile sunt pentru mine un timp în care evadez complet de la munca mea zilnică. Atunci mă concentrez doar pe partenerul meu și pe mine.

Când mă întorc acasă, motivele pentru care fac ceea ce fac îmi sunt chiar mai clare. Mă concentrez din nou, și chiar mai bine, pe scopurile mele în loc să mă concentrez pe căile care duc spre ele. Acestea sunt doar câteva motive pentru care spun că sunt în general mai productiv atunci când îmi iau concediu de patru ori pe an.

Ia pauze, astfel încât să nu te epuizezi. Totuși, nu te opri până nu ai obținut libertatea financiară. Nimic nu este mai greu decât să pui iar în mișcare o locomotivă care s-a oprit. Este însă la fel de greu să oprești una care înaintează cu viteză maximă. Nu trebuie să ții întotdeauna piciorul pe accelerație, dar, dacă este posibil, nu te opri decât atunci când poți trăi din dobânda câștigată din capitalul tău.

Atunci nu va mai trebui să lucrezi. De ce ai înceta însă să faci ceea ce îți place? Dacă nu mai e nevoie să lucrezi și faci doar ce îți place să faci, știi ce se întâmplă? Acum devine foarte interesant!

Rezumat de puncte forte

- Fiecare obține exact ce merită. Doar tu poți hotărî cât de mult vei câștiga.
- Nu vei primi mai mulți bani pentru că ai nevoie de ei, ci pentru că i-ai câștigat. Cere informații despre obligațiile tale, nu despre drepturi.
- Întotdeauna dă mai mult decât se așteaptă ceilalți de la tine. Surprinde-i pe toți, depășindu-le așteptările. Nu este suficient să fii foarte bun. Fii excelent!
- Fă-te indispensabil prin faptul că ești dispus să îți asumi responsabilitatea. Fă-te dispensabil prin faptul că delegi munca și autoritatea.
- Cine vrea să câștige mai mult trebuie să aibă în vedere o listă mai lungă de probleme.
- Să faci ce face toată lumea este la fel de folositor ca un fir de nisip în deșert. Nu trebuie să fii mai bun, ci unic. Găsește-ți nișa.
- Venitul tău crește în paralel cu încrederea ta în tine.
- Venitul tău constă în următoarele componente: Calitate, Energie, Extindere, Stimă de sine, Abilitatea de a te vinde și Idei.
- Dedică mai mult timp promovării și dezvoltării persoanei tale (și produselor tale).
- Concentrează-te pe activități care generează venit. Întreabă-te dacă trebuie să faci tu o anumită muncă sau dacă o poate face altcineva.

8

Economiile – plătește-te pe tine însuți

„Un om care cheltuiește la fel de mult cât economisește este cel mai mulțumit om, pentru că are ambele plăceri.”

Samuel Johnson

A fost odată ca niciodată un țăran sărac care s-a dus la cotețul de păsări și a descoperit un ou de aur în cuibarul gâștei. Primul său gând a fost: „Cineva glumește pe seama mea”. Dar. ca să fie sigur, a dus oul la un aurar. Aurarul a testat oul, l-a cântărit și i-a spus țăranului: „100% aur, aur masiv!”.

Țăranul a vândut oul și s-a întors acasă cu o pungă plină cu bani. În acea seară a dat un ospăț. A doua zi în zori, întreaga familie s-a dus să vadă dacă gâsca va mai face un ou de aur. Desigur, au găsit un alt ou de aur în cuibar. De atunci înainte, gâsca a făcut câte un ou de aur în fiecare dimineață, ou pe care fermierul apoi îl vindea. În foarte scurt timp a devenit bogat.

Dar acest fermier era un om lacom. A început să se întrebe de ce face gâsca doar un ou pe zi. Totodată, era curios să știe cum de putea pasărea să producă ouă de aur.

A devenit din ce în ce mai agitat din cauza asta. Într-un final, s-a dus la coteț și a tăiat gâsca în două cu cuțitul. Tot ce a găsit în interiorul ei a fost un ou de aur format pe jumătate.

Morala poveștii: nu îți omorî gâsca.

De fapt nu se poartă majoritatea oamenilor într-un mod asemănător? Gâsca reprezintă capitalul, iar ouăle de aur dobânda câștigată de pe urma acestor bani. Dacă nu ai capital, nu primești dobândă.

Majoritatea oamenilor își cheltuiesc toți banii. De aceea nu pot să crească o gâscă. Ei își omoară gâsca atunci când e tânără și înainte să aibă șansa de a face ouă de aur.

Atâta timp cât nu ai o „gâscă” sau o „mașină de făcut bani”, trebuie să fii tu însuți mașina de făcut bani, indiferent cât câștigi. „Cheltuiește mai puțin decât câștigi” nu sună tocmai senzațional. Cu toate acestea, vei vedea că poate fi distractiv să economisești și că este un lucru rezonabil.

Patru motive pentru care oamenii nu economisesc

Există motive bune pentru a economisi, dar pentru majoritatea oamenilor există patru motive principale pentru a nu economisi:

1. Ei cred că vor câștiga atât de mult în viitor, încât nu trebuie să înceapă să economisească acum.
2. Vor să se bucure de viață acum. Ei cred că ar fi dificil să economisească și că asta ar însemna să se limiteze.
3. Nu cred că este important să economisești și sunt convinși că vor avea întotdeauna această atitudine.
4. Cred că nu merită să economisești (rate mici ale dobânzii, inflație).

Hai să aruncăm o privire mai atentă asupra celor patru argumente. Vei vedea că, de fapt, lucrurile stau altfel decât credeai. Citește cele patru afirmații așa cum ar trebui formulate:

1. Economiile te fac bogat, nu venitul.
2. A economisi este ușor și plăcut pentru toată lumea.
3. Îți poți schimba oricând convingerile și atitudinea față de economii.
4. Economiile te vor face milionar. Poți câștiga o dobândă de 12% sau mai mult, iar inflația chiar te va ajuta!

Ți se pare greu de crezut? Vei fi încântat când vei înțelege adevărul acestor afirmații. Acum hai să ne uităm la fiecare enunț în parte.

Economiile te fac bogat, nu venitul

Nimeni nu devine bogat doar pentru că are un venit mare. Bogăția ia naștere atunci când păstrezi bani. Prea mulți oameni au următoarea speranță absurdă: „Atunci când voi câștiga destul, totul se va îmbunătăți". Cu toate acestea, adevărul este că standardul de viață crește întotdeauna odată cu venitul. Aproape întotdeauna ai nevoie de tot ce câștigi. Adevărul este, mai degrabă, că singurul lucru pe care îl au oamenii care nu economisesc este datoria.

Primul meu coach era un om de succes pe care îl simpatizam și îl admiram foarte mult. Am fost încântat când s-a oferit să fie coachul meu personal. Mi-a cerut însă să economisc 50% din venitul meu. Imposibil, m-am gândit. I-am spus că aveam nevoie de 100% din venitul meu și că nu puteam economisi, din moment ce 100% din el era insuficient pentru a-mi acoperi cheltuielile obișnuite.

În afară de asta, eram un optimist. Credeam cu adevărat că totul va fi în regulă odată ce voi începe să câștig o mulțime de bani. Trebuia să înțeleg că aceasta era o speranță stupidă. Nimic nu se va schimba vreodată dacă nu ne schimbăm pe noi înșine.

Este complet greșit să crezi că bogăția vine automat și că nu e nevoie să-ți schimbi atitudinea față de bani. Ceea ce faci de fapt este să eviți responsabilitatea. E ca și cum ai spune: „Pot face ce vreau cu banii în acest moment, pentru că mai târziu, când voi începe să câștig sume enorme, voi compensa pentru tot. De ce ar trebui să sufăr acum, dacă mai târziu mă voi scălda în bani?"

Așa că venitul tău ar trebui să fie formula magică, să facă ceea ce tu nu reușești, adică să te facă bogat? Crede-mă, nu se va întâmpla niciodată. Va rămâne o simplă speranță.

De fapt, poți câștiga cât de mult vrei, dar situația ta financiară nu se va schimba. Am cunoscut sute de oameni care câștigau 25.000 de euro pe lună și care nu aveau altceva decât datorii. De ce situația ta financiară rămâne neschimbată atunci când venitul îți crește? Din cauza faptului că doi factori rămân la fel: procentul – de economii *versus* venitul net – și tu.

Dacă nu te poți descurca cu ce câștigi astăzi, atunci nu vei reuși să o faci nici când vei câștiga de două ori mai mult. Procentele rămân a fel. În cazul în care astăzi câștigi 1.000 de euro și economisești 10% din ei, atunci vei economisi 100 de euro. Aceiași 10% din 25.000 de euro (adică 2.500 de euro) sunt mai greu de economisit, pentru că suma este mai mare. Este mai ușor de fapt să economisești când venitul tău este mai mic. Este mai ușor să pui deoparte 100 de euro decât să pui deoparte 2.500 de euro. Cu cât este mai mare suma, cu atât mai greu cântărește procentul.

Prin urmare, ar trebui să începi să economisești *ACUM*. Indiferent cât de dificilă este situația în care te afli, nu va fi niciodată atât de ușor cum este astăzi. Începe chiar de azi să economisești 10% din venitul tău net.

Începe să economisești cât mai repede posibil. Dacă ai 18 sau 20 de ani și locuiești cu părinții, acum este cel mai bun moment. Nu va mai fi niciodată atât de ușor.

Când vei mai avea vreodată cheltuieli atât de mici? Chiar dacă trebuie să „pierzi" niște bani, va fi puțin comparativ cu costurile pe care le vei avea când te vei muta de acasă. Nu vei mai avea niciodată șansa asta: economisește cât de mult posibil.

Majoritatea oamenilor nu își schimbă obiceiurile financiare, nici când câștigă mai mult

Atitudinile de bază se schimbă arareori (doar atunci când îți schimbi conștient vechiul set de convingeri). O atitudine care îi împiedică pe oameni să economisească este: „Am nevoie de asta". Cu siguranță îți amintești expresia: „Nu trebuie să confunzi *nevoile elementare* cu *dorințele*". Și „cheltuielile pe care le considerăm necesare se vor ridica până la nivelul venitului".

Cea mai stupidă scuză pentru o cheltuială inutilă este: „Am nevoie de asta. Trebuie s-o am". Avem nevoie cu adevărat doar de câteva lucruri. Susținem că avem nevoie de una sau alta doar ca să ne justificăm față de noi înșine. Ca lucrurile să devină mai bune pentru noi, mai întâi trebuie să devenim noi înșine mai buni.

Cumpătarea este o virtute a bogaților

Când Sir John Templeton avea 19 ani, el și soția lui au decis să economisească 50% din venitul său lunar. El a declarat că era dificil uneori, în special în lunile în care comisionul său era destul de mic. A devenit miliardar și unul dintre cei mai prestigioși și respectați manageri de fonduri de investiții din lume. El susține astăzi că perioadele decisive au fost cele în care câștiga atât de puțin, încât era aproape imposibil să economisească 50%.

Warren Buffett a fost cel mai bogat om din Statele Unite. Deja în 1993, revista *Forbes* îi estima averea la 17 miliarde de dolari. Cum a devenit atât de bogat? Iată rețeta sa: economisește și investește, economisește și investește din nou.

Warren Buffett și-a început activitatea ca băiat care livrează ziare. El economisea fiecare dolar de care se putea lipsi. Nu-și cumpăra aproape nimic, pentru că niciodată nu vedea banii pe care i-ar fi cheltuit. Își imagina doar cât ar valora acea sumă în viitor. Nici măcar nu și-a cumpărat o mașină. Nu din cauza celor 10.000 de dolari cât l-ar fi costat, ci pentru că știa cât vor valora acei zece mii de dolari douăzeci de ani mai târziu. Sună extrem de plictisitor? Totuși, știi deja că este plictisitor sau captivant în funcție de convingerile tale. Dacă ai fi investit 10.000 de dolari pentru o perioadă de patruzeci de ani, cu Warren Buffett, acei bani ar fi valorat acum niște deloc plictisitoare 80 de milioane de dolari!

Știi ce au în comun următorii fondatori de companii – Werner von Siemens, Ferdinand Porsche, Gottlieb Daimler, Adam Opel, Karl Benz, Fritz Henkel, Heinz Nixdorf, Heinrich Nestlé și frații Aldi? Toți au fost cumpătați, cumpătați și iar cumpătați. Au cheltuit mai puțin decât câștigau și au investit banii inteligent. Cu siguranță, nu doar faptul că au fost cumpătați a fost responsabil pentru bogăția lor. Aceasta a fost însă o condiție obligatorie, fără de care bogăția este de neatins. Nu vei găsi niciun fondator al vreunei mari companii care să nu fi fost foarte cumpătat.

Mulți oameni de afaceri au fost faliți

Poate că te gândești la toate poveștile pe care le-ai auzit despre oameni de afaceri care au dat faliment – și chiar de multe ori! Da, este adevărat. Dar acei oameni nu aveau credite de consum și nici un stil de viață luxos.

Ei erau cumpătați. Au dat faliment nu din cauză că nu erau cumpătați în privat, ci din cauza unor circumstanțe nefavorabile sau pentru că au speculat greșit.

Datorită cumpătării combinate cu valorile lor antreprenoriale, au supraviețuit totuși acestor crize. Adesea o puteau scoate la capăt cu minimul necesar timp de ani la rând. Ei cheltuiau puțin pentru ei și se privau de orice fel de confort.

Într-o anumită măsură, erau atât de cumpătați încât mulți oameni exclamau: „Asta nu mi-ar plăcea. Nu aș putea și nici nu aș vrea să trăiesc așa”. Dar ține minte, *oamenii de succes sunt pregătiți să facă eforturi pe care majoritatea oamenilor fără succes nu le-ar face.*

Majoritatea oamenilor refuză să economisească. Ei vor să trăiască aici și acum. Goethe a recunoscut fenomenul când a spus: „Toți vor să fie cineva, dar nimeni nu vrea să devină cineva”.

Fondatorii companiilor mari voiau să devină bogați. De fapt, să devină bogați era prioritatea lor numărul unu. Toate celelalte chestiuni erau secundare. Ei nu se purtau ca și cum aveau bani. Aparențele erau neimportante pentru ei. Ei voiau să devină cineva și din acest motiv erau cumpătați.

Poate că aparții acelui grup de oameni care spun: „Eu sunt o excepție. Pot să-mi cheltui toți banii și tot voi deveni bogat”. Eu nu susțin că acest lucru este imposibil. La urma urmei, evenimente incredibile și inexplicabile chiar se petrec. Statistic însă este puțin probabil. Ar fi probabil mai ușor să îți schimbi convingerile, pentru că a economisi chiar nu este atât de dificil.

A economisi este distractiv și ușor pentru toată lumea

Exact perioada în care alegi să te bucuri de viață este timpul potrivit pentru a economisi. Nu ar trebui totuși să încerci în felul în care ai mai făcut-o poate deja de câteva ori și ai dat greș.

Majoritatea oamenilor se aventurează să economisească într-un mod greșit. Ei își fac singuri viața grea. Încearcă să se limiteze toată luna. Ciupesc bănuți dintr-o parte și fac sacrificii în cealaltă parte. La sfârșitul lunii, tot nu le rămâne mai nimic. Poate că apare o reparație neașteptată sau o factură uitată neplătită.

Poate ar trebui să analizezi acest scenariu dintr-o altă perspectivă. Practic plătești pe toată lumea în afară de tine. Plătești brutarul când cumperi pâine, bancherul când plătești dobândă, măcelarul când cumperi carne, coafeza când te tunzi. Dar când te plătești pe tine?

Ar trebui să fii cel puțin la fel de important ca brutarul, bancherul, măcelarul sau coafeza.

A economisi înseamnă a te plăti pe tine

Ar trebui să te plătești pe tine. Plătește-te înainte să plătești pe oricine altcineva. Plătește-ți un salariu. Fă așa încât să depui automat 10% din venitul tău lunar într-un cont separat. Cu acești 10% vei deveni bogat. Cu restul de 90% îi vei plăti pe toți ceilalți.

Vei fi uimit să descoperi că *este la fel de ușor sau de greu să te descurci cu 90% din venitul tău cum este* și *cu 100%.* Nici măcar nu îți vor lipsi acei 10%.

Probabil că ți se pare greu de crezut. Vei fi însă surprins dacă încerci cu adevărat. Niciodată să nu susții că ceva nu merge până când nu încerci chiar tu.

Nu include planurile existente de economii sau asigurarea de viață în acești 10%. În planurile de asigurare economisești pentru două elemente esențiale: acoperirea asigurării și planul tău de pensie. Acestea sunt pentru majoritatea oamenilor o necesitate absolută. Prin planurile de economii îți plătești cumpărăturile pe termen mediu, cum ar fi o mașină nouă, mobilă sau o vacanță.

Cu 10% îți crești gâsca

Niciodată nu te atinge de cei 10%. Vei folosi acești bani pentru a-ți crește „gâsca” care face „ouă de aur”. Acest procent te va face bogat. Vei vedea în continuare cum acești 10% te vor face atât de bogat, încât vei putea trăi de pe urma dobânzii și nu va mai trebui să muncești niciodată.

Este la fel de ușor sau de greu să te descurci cu 90% din venit cum este și cu 100%. Aproape că nu-ți va veni să crezi, așa cum se întâmplă cu majoritatea participanților la seminarele mele. Totuși, odată ce au încercat, îmi dau un feedback de genul: „Niciodată nu am crezut că ar putea merge. Cu toate acestea, între timp am pus constant deoparte 10% timp de câteva luni și nici măcar nu-mi lipsesc. E bine de știut că acești 10% mă fac bogat”.

Sfat important

Plătește-te mai întâi pe tine. Fă așa încât să depui automat 10% din venitul tău lunar într-un cont separat, la începutul fiecărei luni.

- Deschide un cont „gâscă”. Fă un ordin de plată programată din contul tău curent în contul tău „gâscă”. Aranjează ca 10% din venitul personal să fie virat în contul „gâscă” la începutul fiecărei luni.
- Niciodată nu te atinge de banii din contul separat „gâscă”.
- Investește-ți banii de la „gâscă” conform principiilor pe care le vei învăța în această carte.
- Te vei bucura mai mult de viață și vei deveni mai încrezător în tine, în timp ce contul „gâscă” va crește.
- Contul „gâscă” este un mod ușor și folositor de a-ți îmbunătăți disciplina.

Ce ar trebui să faci cu o mărire de salariu?

În anumite perioade, ai câștigat probabil mai puțin decât câștigi astăzi. Amintește-ți de zilele studenției. În acea vreme reușeai să o scoți la capăt cu puțini bani. Dar la prima ta slujbă?

În mod normal, câștigăm mai mult pe măsură ce înaintăm în vârstă. În timp ce ne crește venitul, ne crește și standardul de viață.

Cum poți face ca asta să nu se întâmple în viitor? Ia 50% din fiecare mărire de salariu și depune-i în contul „gâscă". Din moment ce ești obișnuit să trăiești cu venitul actual, nu îți va fi greu să economisești 50% din fiecare mărire de salariu. Te vei obișnui doar cu jumătate de mărire de salariu. Restul de 50% vor fi pentru „gâsca" ta.

Dacă, de exemplu, ai în prezent un venit net de 1.500 de euro în fiecare lună, atunci vei depune 10% din acea sumă, adică 150 de euro, în contul „gâscă" la începutul fiecărei luni.

Acum să presupunem că primești o mărire de 400 de euro. Vei transfera lunar 50% din acei bani, adică 200 de euro, în contul „gâscă". Făcând asta, îți vei mări deja rata de economii cu 133%

De ce eșuează planurile de economii

Există două motive esențiale pentru care majoritatea oamenilor nu-și respectă planurile de economii:

În primul rând*, ei încearcă să economisească o sumă nerealistă.* De aceea ar trebui să începi să economisești „doar" 10% din salariul actual. Nici nu-ți vor lipsi acei 10%. Dacă însă încerci imediat să pui deoparte 15-20% din venitul tău, va fi mult mai dificil.

În al doilea rând, majoritatea oamenilor economisesc doar ceea ce le-a rămas la sfârșitul lunii.

De regulă, este vorba de o sumă mică. De aceea ar trebui să te plătești întotdeauna mai întâi pe tine, la începutul fiecărei luni.

Sfat important

Transferă 50% din fiecare mărire netă de salariu în contul „gâscă”. Astfel, standardul tău de viață nu va crește atât de repede.

- Acești 50% nu te vor afecta, pentru că încă nu te vei fi obișnuit cu venitul mai mare.
- Cu fiecare majorare, gâsca ta va obține o rată de creștere extinsă.
- Știi pentru ce muncești. Îi arăți conștiinței tale că poți avea grijă de bani.
- Automat, fiecare mărire de salariu îți aduce Scopul Final mai aproape.
- Ca liber profesionist, ești șef și angajat în același timp. Oferă-ți o mărire de salariu în mod regulat.

Îți poți schimba oricând convingerile și atitudinea față de economii

Mulți oameni nu au convingeri încurajatoare atunci când vine vorba de economii. Iată niște exemple:

1. „Nu am disciplina necesară pentru a economisi.”

2. „Economiile sunt doar pentru oameni netalentați și plictisitori.”

3. „Mă bucur de viață acum, iar să economisesc ar însemna să-mi pun limite. Nu sunt pregătit să fac asta.”

Dacă ai citit acest capitol, ești conștient de argumentele logice care contrazic aceste convingeri descurajante. Le poți însă schimba oricând cu unele noi și mai folositoare, aplicând metoda descrisă în capitolul 5. Poate că una dintre următoarele afirmații te va ajuta în demersul tău:

1. „Fermierului care mănâncă tot porumbul bun nu îi mai rămâne nimic pentru însămânțat.”

A nu economisi este o dovadă de incompetență absolută în afaceri, naivitate și stupiditate. Cine a arătat că nu poate gestiona banii, nu prea poate fi luat în serios.

2. „Admir oamenii care au atâta control asupra vieții lor, încât își pot folosi energia pentru a face lucrurile care îi bucură. Să ai o situație financiară solidă este o condiție obligatorie pentru asta."

3. „Îmi voi petrece restul vieții în viitor. Prin urmare, aș vrea să fiu destul de sigur de ceea ce îmi va aduce viitorul. De aceea economisesc."

Economiile te fac milionar

La începutul acestui capitol ai citit că poți câștiga un profit de 12% sau mai mult fără dificultate. Inflația chiar te ajută să faci asta.

Știu că cele mai des promovate rate ale dobânzii pentru economii sunt mult mai mici decât atât – în jur de 6% oferă momentan societățile de credit ipotecar și băncile, de parcă asta ar fi mult, și se sugerează că orice rată mai mare ar fi o chestiune ambiguă.

Însă acești 6% abia acoperă nivelul real al inflației. Dacă accepți mai puțin de atât, te îndrepți spre sărăcie. Adică banii tăi își pierd puterea de cumpărare mai repede decât reușește rata dobânzii să le-o mărească. În astfel de circumstanțe nu merită să îi investești.

Chiar și în privința investițiilor se aplică regula de bază – dacă faci același lucru ca toată lumea, vei obține doar ce obține toată lumea. Așa că nu te mulțumi cu aceste rate obișnuite ale dobânzii. Primul pas este să dobândești niște cunoștințe de bază despre investiții, așa cum vor fi descrise în această carte.

Ce pot deveni 100.000 de euro

Vei resimți puterea dobânzii capitalizate. Mai întâi un exemplu: imaginează-ți că moștenești 100.000 de euro. Îi investești la 7% pe an pentru treizeci de ani. După 30 de ani vei acumula 761.220 de euro. Dacă ai investi acești bani la 16% pe an, atunci ai obține 8.584.980 de euro în același interval de timp.

Hai să presupunem că ți-ai fi împărțit banii în cinci investiții diferite, fiecare de câte 20.000 de euro. Să presupunem în continuare că ai suferit o pierdere totală într-o investiție, a doua nu a făcut niciun profit, a treia a câștigat doar 7%, a patra 12% și a cincea 16%.

În acest caz, numai a cincea investiție ți-ar fi adus mai mult de 1,7 milioane de euro. Asta înseamnă dublul a ceea ce ai fi câștigat dacă ai fi investit banii la 7%. În total, ai fi câștigat mai mult de 2,6 milioane de euro – în ciuda a două investiții proaste.

Acum te vei întreba cum poți atinge profituri de 10, 12, 16 sau chiar 20% anual și cum îți poți împărți riscurile, pentru a evita o pierdere totală, pe de o parte, și pentru a-ți crește șansele de a da lovitura, pe de altă parte.

Aș vrea să-ți arăt patru planuri financiare pentru diferite scopuri, unde fiecare scop se construiește pe baza celui anterior. Vei descoperi că economiile inteligente te vor face bogat.

Învață-ți copiii să se plătească

Copiii când ar trebui să înceapă să economisească? Ar trebui să înceapă atunci când primesc prima lor alocație sau primii bani de buzunar. Prezintă-le cât mai repede conceptul de a te plăti pe tine însuți. Asigură-te că copiii tăi dobândesc convingeri folositoare privind economiile și bogăția.

Când un prieten de-al meu a decis să înceapă să îi dea fiicei sale de opt ani o alocație, i-a dat zece euro și i-a spus să se urce în mașină. A spus că are ceva foarte important să-i explice. A dus-o în cea mai săracă parte a orașului. Totul era gri și monoton. Nu era nimic verde, doar praf și beton. A întrebat-o dacă ar prefera să locuiască acolo sau în cartierul prietenos unde se afla casa lor. I-a explicat că va locui cu ei acasă pentru următorii 10 până la 15 ani, dar că, după aceea, va fi responsabilă pentru viața ei. Va trăi fie în acel mediu îngrozitor, fie într-o casă drăguță, asemănătoare cu cea în care locuiau ei. A informat-o, de asemenea, că putea lua acea decizie pe loc.

Și-a petrecut toată dimineața explicând conceptul de a economisi și a te plăti pe tine însuți. S-au dat jos din mașină în acel cartier sărac și s-au plimbat. Au luat prânzul într-un restaurant groaznic, iar când fiica sa aproape că s-a simțit rău din cauza disconfortului, i-a spus: „Aici locuiesc oamenii care își cheltuiesc fiecare cent din cei zece euro ai lor”.

Când au ajuns acasă, au stabilit un plan de economii: fiica voia să economisească jumătate din alocație, iar pentru fiecare euro pe care îl economisea, tată ei urma să investească 50 de euro pentru ea. Asta însemna că el investea 250 de euro lunar în numele ei.

Hai să presupunem că ei respectă acest plan de economii timp de șapte ani. Apoi el încetează să mai investească 250 de euro pe lună. Chiar dacă face acest lucru, fiica tot va strânge peste 200.000 de euro până la vârsta de 32 de ani. Acest om investise doar 21.000 de euro.

Însă cel mai important lucru este că fiica prietenului meu a învățat cu ușurință despre conceptul de bani la o vârstă foarte fragedă. Nu va avea probabil niciodată nevoie de bani de la tatăl ei.

Gândește-te câte bunuri ai deține dacă ai fi economisit întotdeauna 50%. Bineînțeles, ar fi trebuit să începi înainte să te gândești că ai „nevoie” de 100% pentru a-ți acoperi toate cheltuielile „necesare”.

A le da pur și simplu bani copiilor noștri poate fi un lucru iresponsabil. Durează ceva timp să le explicăm conceptul de bani și bogăție, dar apoi ar avea o mare oportunitate, pe care majoritatea oamenilor nu o au: banii și-ar primi locul pe care îl merită. Ar fi ceva firesc și plăcut. Banii devin cel mai important factor din viața cuiva doar atunci când persoana respectivă nu are bani. Astfel, mulți părinți își pot ajuta copiii învățându-i să nu supraaprecieze banii, ci să considere bogăția o parte necesară și firească a vieții.

Rezumat de puncte forte

- Ești cu adevărat bogat și independent doar dacă ai suficienți bani încât să trăiești din dobândă.
- Până nu vei avea o mașină de făcut bani, *tu* vei fi mașina de făcut bani, indiferent cât câștigi.
- Economiile te fac bogat, nu venitul. Devii bogat atunci când păstrezi bani.
- Obiceiurile devin mai greu de schimbat pe măsură ce venitul tău crește. Dacă nu îți poți gestiona banii astăzi, nu vei putea să o faci nici după ce începi să câștigi mai mult.
- Este mai ușor să economisești când ai un venit mic, căci, cu cât suma este mai mare, cu atât procentul cântărește mai greu.
- Avem nevoie de foarte puține lucruri. Susținem însă că avem nevoie de mai mult pentru a ne justifica nouă înșine cheltuielile.
- Nu vei găsi niciun fondator de companie de succes care să nu fi fost cumpătat.
- Nu te uita la valoarea de astăzi a banilor. Gândește-te cât vor valora în 10, 15 sau 20 de ani.
- Oamenii de succes sunt pregătiți să facă lucrurile pe care majoritatea oamenilor fără succes le-ar refuza.
- Este la fel de greu sau de ușor să te descurci cu 90% cum este și cu 100%.
- Standardul de viață crește întotdeauna proporțional cu venitul disponibil.
- Îți poți schimba oricând convingerile și atitudinea față de economii.
- Indiferent cât de dificil poate părea să economisești, a nu economisi va fi întotdeauna mai dificil decât a economisi.
- Dacă faci ce fac alții, vei obține ceea ce au toți ceilalți.
- Banii ajung de obicei cel mai important factor în viață atunci când nu îi ai.
- Învață-ți copiii să economisească.

9

Miracolul dobânzii capitalizate

„Banii le sunt rezervați acelora care cunosc
și respectă legile capitalului."

George S. Clason, Cel mai bogat om din Babilon[10]

Cine își înmulțește banii va deveni bogat. Cine ignoră legile acumulării de bani își va pierde iarăși banii. Este atât de simplu!

Dacă te uiți la miracolul dobânzii capitalizate, vei vedea că ai fi iresponsabil de ignorant dacă nu ai cunoaște și nu ai aplica puterea sa pentru a dobândi libertate financiară. Din această perspectivă, sărăcia nu este o virtute, ci mai degrabă ignoranță.

Aș dori mai întâi să-ți dau niște exemple ale puterii creșterii geometrice.

Creează o nouă sursă de venit

Îți sugerez să deschizi un cont de economii și să depui doar 0,10 euro în prima lună. În a doua lună, dublează acea sumă și depune 0,20 de euro.

În același timp, începe să cauți noi surse de venit. Ai 14 luni până capătă cu adevărat proporții și sumele depuse încep să devină destul de semnificative. Prin urmare, trebuie să-ți folosești timpul cu înțelepciune și să dezvolți noi surse de câștig.

[10] *The Richest Man in Babylon*, în orig – *Cel mai bogat om din Babilon. Secretele eterne ale succesului*, Editura Amaltea, București, 2004. (n.tr.)

În a șaisprezecea lună, vei avea nevoie de 3.276,80 de euro; în a șaptesprezecea, de 6.553,60 de euro și, în a optsprezecea lună, de 13.107,20 de euro.

Acesta este planul:

Lună	1	2	3	4	5	6	7	8	9
€	0,10	0,20	0,40	0,80	1,60	3,20	6,40	12,80	25,60
Lună	10	11	12	13	14	15	16	17	18
€	51,20	102,40	204,80	409,60	819,20	1.638,40	3.276,80	6.553,60	13.107,20

Trebuie să te extinzi și să crești. Trebuie să-ți pui la încercare creativitatea și să faci un efort credibil. Totuși, va merita. Vei acumula 26.004,30 de euro în exact un an și jumătate. Nu i-ai fi avut altfel în posesia ta.

Ai putea, de exemplu, să te răsplătești cu 6.000 de euro din acei bani și să investești restul de 20.000 de euro. În 20 de ani vei acumula 200.000 de euro (la 12%).

Sfat important

Deschide un cont de economii și dublează suma depusă în fiecare lună timp de 18 luni.

- Vei învăța să cauți noi surse de venit.
- Vei avea suficient timp să acumulezi noi câștiguri.
- Îți antrenezi „mușchii de câștig”.
- Încrederea de sine crește. În curând vei reuși să-ți creezi noi provocări.
- Devii mai independent de câștigurile tale prezente.
- Dacă investești banii, vei pune bazele unei averi considerabile.

Factori care-ți determină profitul

Doar trei factori sunt importanți în ceea ce privește dobânda capitalizată: timpul, rata dobânzii și suma investită.

Aș dori să le discut pe toate trei în detaliu. Permite-mi să folosesc rate ridicate ale dobânzii, precum 12 și 20% în exemplele mele.

Timpul

Ai auzit probabil deja că este avantajos să începi cât mai repede posibil. Hai să-ți dau un exemplu:

Să presupunem că economisești 400 de euro pe lună începând cu vârsta de 30 de ani. Dacă acei bani câștigă o rată de profit anuală de 12%, vei acumula 2.099.140 de euro până la vârsta de 65 de ani. Această sumă incredibilă va fi atinsă pentru că ai lăsat banii să lucreze pentru tine timp de 35 de ani.

Dacă ai începe însă să economisești la vârsta de 45 de ani, atunci ți-ar rămâne „doar" 20 de ani. Hai să presupunem că vrei și tu să ajungi la 2,1 milioane de euro la aceeași rată a dobânzii de 12%. Atunci ar trebui să-ți mărești rata de economii lunare de șase ori, de la 400 de euro la 2.400 de euro.

Dacă ai începe să economisești la vârsta de 55 de ani, ai avea doar 10 ani. Dacă vrei încă să ajungi la 2,1 milioane de euro, ar trebui să pui deoparte mai mult de 10.000 de euro lunar.

Pentru a câștiga 2,1 milioane de euro, trebuie să economisești:

- 35 ani x 400 de euro/lună sau
- 20 ani x 2.400 de euro/lună sau
- 10 ani x 10.000 de euro/lună.

Ține minte: cu cât începi mai devreme, cu atât e mai ușor.

De aceea ar trebui să economisești pentru copiii tăi. Este chiar mai important însă să le arăți și lor cum să economisească. Dacă începi să investești 100 de euro pe lună atunci când se naște copilul tău, vei câștiga 524.785 de euro (la 12%) până când va împlini 35 de ani.

Rata dobânzii

La fel de importantă este și rata dobânzii. „Timpul înseamnă bani”, așa se spune. Am putea susține și că: „Timpul îți aduce bani”. Hai să-ți prezint acum și ratele ridicate ale dobânzii, deși mulți cred că ideea este frivolă.

Mii de oameni obțin profituri din investiții de 20% și mai mult. Orice soție casnică din America ar fi total neimpresionată de ratele dobânzilor din Europa.

Rate de 4, 5, 6 sau 7% sunt jalnic de mici pentru investitorii din SUA. La germani este chiar mai rău – au reputația dublă de a face cele mai multe economii, dar și cele mai proaste investiții!

Dacă vei compara cifrele, vei vedea cât de important este să câștigi o dobândă mare. Diferențele dintre 7, 12, 15 și 21% sunt impresionante. Presupunând că investești 100 de euro în fiecare lună pentru mai bine de 35 de ani, care ar fi rezultatul final, dacă investești la 7, 12, 15 și 21% dobândă anuală?

- 7% 166.722 de euro
- 12% 524.785 de euro
- 15% 1.078.249 de euro
- 21% 4.671.602 de euro

Dacă ai o rată a dobânzii de trei ori mai mare, nu obții de trei ori suma la final. De fapt, obții aproape de 30 de ori mai mult decât suma inițială!

Hai să-ți dau un alt exemplu. Dacă ai investi 1.000 de euro, ce ai obține după 30 de ani la o rată a dobânzii de 7, 12, 15 și 20% pe an?

- 7% p.a. 7.612 de euro
- 12% p.a. 29.960 de euro
- 15% p.a. 66.212 de euro
- 20% p.a. 237.376 de euro

Acum să fim sinceri, să faci 7.612 de euro în 30 de ani dintr-o investiție inițială de 1000 de euro cu siguranță nu te va frapa, nu-i așa? La această rată de profit, recunosc, și eu aș cheltui mai degrabă banii acum. Dacă însă banii tăi ar crește cu un coeficient de x 30 (=12%) sau chiar x 237 (=20%), asta ar fi cu siguranță palpitant, nu-i așa?

Știi ce s-ar fi întâmplat dacă bunica ta ar fi investit 1.000 de euro în numele tău acum cincizeci de ani și ar fi primit efectiv o dobândă de 20% p.a.? Ei bine, moștenirea ar fi crescut până acum la 9 milioane de euro. Așa că bunica ta este de vină! Tu însă poți face lucrurile mai bine. Tu te poți gândi la nepoți din timp.

Hai să ne uităm acum la Tabelul dobânzii capitalizate, care arată cum îți poți înmulți banii.

Cum să înțelegi ușor dobânda capitalizată

Ca să nu ai nevoie întotdeauna de tabele, aș vrea să îți prezint o regulă de bază:

Împarte 72 la *rata dobânzii și vei obține numărul de ani necesari pentru a-ți dubla capitalul.*

72: rata dobânzii = numărul de ani pentru dublarea capitalului

Presupunând că primești o dobândă de 12% p.a. și vrei să știi cât de mult va dura să se dubleze cei 10.000 de euro ai tăi:

7:12 = 6 ani

La fiecare șase ani, banii tăi se vor dubla la o dobândă de 12%. Dacă ai fi investit acei bani la 5%, atunci calculul nostru ar fi: 72:5 = 14 ani.

Acum recunoști că 5% este o cifră plictisitoare, pentru că ar trebui să aștepți 14 ani ca să-ți dublezi banii și încă 14 pentru ca ei să se dubleze din nou.

Tabelul dobânzii capitalizate: 1.200 de euro investiți anual (100 de euro pe lună)

	5 ani	10 ani	15 ani	20 ani	25 ani	30 ani	35 ani
1%	6134	12.568	19.330	26.437	33.907	41.758	50.009
2%	6271	13.168	20.784	29.192	38.475	48.724	60.040
3%	6411	13.804	22.373	32.308	43.824	57.175	72.653
4%	6556	14.476	24.111	35.835	50.098	67.452	88.565
5%	6704	15.187	26.013	39.831	57.466	79.974	108.790
6%	6855	15.939	28.094	44.361	66.129	95.260	134.244
7%	7011	16.734	30.371	49.498	76.325	113.951	166.722
8%	7171	17.576	32.865	55.329	88.336	136.834	208.094
9%	7334	18.466	35.594	61.947	102.495	164.844	260.876
10%	7502	19.408	38.583	69.464	119.198	199.296	328.295
11%	7674	20.404	41.855	78.002	138.912	241.547	414.495
12%	7850	21.458	45.439	87.703	162.186	293.451	524.785
13%	8031	22.572	49.364	98.727	189.674	357.239	665.966
14%	8216	23.751	53.663	111.255	222.145	435.653	846.744
15%	8406	24.998	58.370	125.494	260.504	532.058	1.078.249
16%	8600	26.316	63.525	141.677	305.822	650.584	1.374.701
17%	8800	27.710	69.170	160.068	359.358	796.292	1.754.246
18%	9004	29.184	75.350	180.968	422.596	975.382	2.240.022
19%	9213	30.742	82.117	204.715	497.278	1.195.438	2.861.493
20%	9428	32.389	89.524	231.693	585.457	1.465.733	3.656.143
21%	9647	34.130	97.631	262.336	689.539	1.797.594	4.671.602
22%	9.872	35.970	106.503	297.133	812.352	2.204.839	5.968.323
23%	10.103	37.914	116.210	336.639	957.212	2.704.316	7.622.946
24%	10.339	39.968	126.830	381.476	1.128.004	3.316.542	9.732.515
25%	10.581	42.139	138.445	432.350	1.329.277	4.066.480	12.419.759

În 30 de ani, vei câștiga abia 45.000 de euro cu investiția ta inițială de 10.000 de euro. Dacă, pe de altă parte, îi investești la 12%, banii tăi s-ar dubla în șase ani.

Cum vor crește 1.000 de euro chiar dacă nu le adaugi niciun bănuț!

Ani	8%	10%	12%	15%	20%
1	1080	1100	1120	1150	1200
2	1166	1210	1254	1323	1440
3	1260	1331	1405	1521	1728
4	1360	1464	1574	1749	2074
5	1469	1611	1762	2011	2488
6	1587	1772	1974	2313	2986
7	1714	1949	2211	2660	3583
8	1851	2144	2476	3059	4300
9	1999	2358	2773	3518	5160
10	2159	2594	3106	4046	6192
11	2332	2853	3479	4652	7430
12	2518	3138	3896	5350	8916
13	2720	3452	4363	6153	10.699
14	2937	3797	4887	7076	12.839
15	3172	4177	5474	8137	15.407
20	4661	6727	9646	16.367	38.338
25	6848	10.835	17.000	32.919	95.376
30	10.063	17.449	29.960	66.212	237.376
35	14.785	28.102	52.800	133.176	590.668
40	21.725	45.259	93.051	267.864	1.469.772
45	31.920	72.890	163.988	538.769	3.657.262
50	46.902	117.391	289.002	1.083.657	9.100.438
100	2.199.761	13.780.612	83.522.266	1.174.313.451	82.817.974.522

După 12 ani se va dubla din nou și tot așa. În 30 de ani, cei 10.000 de euro ai tăi vor deveni aproximativ 300.000 de euro. La 20%, vei câștiga aproape 2,4 milioane de euro.

În concluzie, rata dobânzii este esențială. Cu cât ai (sau vrei să îți acorzi) mai puțin timp, cu atât trebuie să obții o dobândă mai mare dacă vrei să-ți construiești averea.

Ce se va alege de banii tăi?

Din cele de mai sus se desprind două întrebări:

1. Cât de des vrei să îți dublezi banii? (Rata dobânzii!)
2. Câți bani vrei să dublezi? (Economisește!)

Chiar și cea mai mare rată a dobânzii este inutilă dacă o înmulțești cu zero. 100.000 de euro nu este o sumă mare de bani în zilele noastre. Poți cumpăra o mașină bună cu ei.

Privind astfel lucrurile, 100.000 de euro nu reprezintă un scop foarte atractiv. Dacă însă investești cei 100.000 de euro, atunci vor deveni un milion după 20 de ani (la o dobândă de 12% p.a.). De aceea economisesc oamenii deștepți. Ei nu văd cei 100.000 de euro, ci 1.000.000 de euro.

Capitalism fără capital înseamnă Epoca de Piatră financiară

Pentru prima dată, capitalismul a oferit tuturor posibilitatea de a dobândi bogăție și prosperitate. Nenumărați milionari și chiar miliardari și-au atins statutul pe baza unei premise economice – posibilitatea creșterii capitalului prin investiție. Pentru prima dată în capitalism, dobânda capitalizată a jucat un rol decisiv.

Investiția de capital oferă avantaje investitorului, pentru că el primește profitul. Poate fi implicat în întreprinderi fără ca el să fie antreprenor.

Și sunt avantaje și pentru antreprenor. El își poate construi întreprinderea mai repede și o poate extinde cu O.P.M. (Banii Altor Oameni). Fără O.P.M., nu ar fi posibilă o creștere rapidă. Toate companiile mari din timpurile recente au crescut pe baza banilor împrumutați.

Să luăm exemplul lui Sam Walton. A cumpărat un magazin mic într-un orășel din Statele Unite. Socrul său i-a împrumutat banii pentru asta. El a creat conceptul magazinului de tip „discount”. Sam Walton le-a garantat clienților săi: „Dacă găsești mai ieftin decât în magazinul meu, îți vei primi banii înapoi”.

După câteva piedici inițiale, Sam ar fi trebuit să renunțe. În schimb, el a împrumutat și mai mulți bani și a mai cumpărat câteva magazine.

A doua sa idee înțeleaptă a fost să își construiască magazinele în locuri unde competiția simțea că era slab potențialul profitului – în orașele mai mici.

Profitul pe care l-a adus țării a fost incredibil: a creat slujbe pentru mii de oameni. Milioane de oameni au putut, și încă pot, să cumpere produse la prețuri mici.

Nu ești de acord că Sam Walton merita să devină bogat? La un moment dat era considerat cel mai bogat om din Statele Unite.

Cu toate acestea, a rămas foarte modest. Locuia în continuare în prima sa casă și conducea o camionetă veche. El a simțit că era o binecuvântare să poată împrumuta bani. Își trăia visul.

Hai să ne gândim acum ce au câștigat investitorii care au investit în Wal-Martul lui Sam Walton în 1975. Un investitor care a investit 30.000 de dolari avea 1,3 milioane de dolari zece ani mai târziu. Dacă nu s-ar fi atins de banii aceia, ar fi acumulat 14,9 milioane de dolari până pe 31 iulie 1995. Să transformi 50.000 de dolari în 14,9 milioane de dolari în 20 de ani reprezintă puterea dobânzii capitalizate atunci când investești. Povestea Wal-Martului este una dintre multele de acest fel.

Nu pierde din vedere, capitalismul conține cuvântul „capital". Dacă nu permiți capitalului și investițiilor să lucreze pentru tine, atunci capitalismul va trece pe lângă tine. Economic, vei trăi într-un stadiu comparabil cu Epoca de Piatră. Fie că ne place sau nu, sistemul nostru îi fortifică pe cei puternici și îi slăbește pe cei săraci în multe privințe. Acest lucru pare să fie o condiție inerentă a evoluției noastre.

Sistemul nostru fiscal, de exemplu, ar trebui să asigure o anumită egalitate de oportunități. Se știe însă că sistemul nostru fiscal este avantajos doar pentru oamenii inteligenți și bine informați.

În același fel, capitalismul este benefic doar pentru cei care pot gestiona banii. Pe alții îi poate distruge. Până și babilonienii au spus: „Banii le sunt rezervați celor care cunosc și respectă legile capitalului".

Cel care are bani își poate permite să angajeze consilieri care cunosc chichițele legilor. În mod normal, oamenii încep să devină

interesați de ratele favorabile ale dobânzilor după ce au atins un anumit nivel al economiilor. Înainte de asta, puterea dobânzii capitalizate nu îi afectează.

De ce banii fac mai mulți bani

Consilierii competenți costă bani. Soluțiile fiscale legale costă bani. Contabilii fiscali buni costă bani. Dar astfel vei economisi mult mai mult decât suma pe care le-o plătești lor.

Oricine are bani și consilieri buni poate obține 12-30% pe an pentru banii săi, și asta fără impozite – legal!

Oricine are mai puțini bani și nu este bine informat obține 2,5-7,5% anual. Aceste profituri jalnice sunt apoi consumate de taxe și de inflație.

Vei fi o mașină de făcut bani toată viața dacă nu decizi conștient să îți faci propria mașină de făcut bani. Creează o „gâscă" ce face ouă de aur. Tocmai ai văzut cât de rapid poate crește o astfel de gâscă. Dar gâștele nu vin de bunăvoie la oamenii care le omoară imediat...

Este important să fim luminați

În general, capitalismul a îmbunătățit calitatea vieții multor persoane. Chiar oamenii săraci care trăiesc în țări capitaliste o duc mai bine decât cei din alte sisteme economice.

Un om va deveni bogat în statele noastre doar dacă aduce beneficii multor oameni. Cei care vor să devină bogați creează slujbe, produse sau servicii pe care le vor alții. Oamenii nu au mai avut niciodată atâtea oportunități ca astăzi. Și toate acestea sunt rezultatul capitalismului.

Și totuși, capitalismul este departe de a ne permite tuturor să ducem vieți îndestulate. Nu este deloc o „binecuvântare" pentru toată lumea. A creat un nou sistem de clasă în societate.

În această privință, avântul intern pe care l-a dezvoltat capitalismul nu mă atrage. *Este timpul să facem „capitalismul celor puțini" accesibil tuturor*. Acțiunile, adică participarea în companii,

reprezintă pași uriași. Fondurile de investiții permit unui număr tot mai mare de oameni să fie implicați în diverse companii, aproape fără riscuri.

Capitalismul luminat este factorul lipsă. O politică de informare, nu condusă de grupuri de interese, ci informație de dragul informației, informație pentru a face posibilă o existență mai bună pentru mai mulți oameni de pe această planetă – o viață cu o forță încurajatoare.

Vreau să contribui la asta cu cartea mea. Și tu poți contribui, generând propria bogăție personală și dând un exemplu.

Rezumat de puncte forte

- În privința banilor, se aplică principiul responsabilității. Cei care își măresc capitalul vor deveni bogați. Cei care ignoră regulile despre înmulțirea banilor își vor pierde câștigurile.
- Este iresponsabil de ignorant să cunoști puterea dobânzii capitalizate și să nu o aplici pentru a dobândi libertate financiară.
- Doar trei factori sunt importanți în privința dobânzii capitalizate: timpul, rata dobânzii și suma investită.
- Cu cât începi mai devreme, cu atât va fi mai ușor.
- Dacă primești o rată a dobânzii de trei ori mai mare, primești aproape de 30 de ori mai mult profit.
- Dacă nu lași capitalul și investițiile să lucreze pentru tine, atunci beneficiile capitalismului vor trece pe lângă tine.
- Banii le sunt rezervați celor care le înțeleg și le respectă regulile.
- Capitalismul îi face pe cei bogați mai puternici și ia totul de la cei care nu îi respectă regulile.
- Este timpul să facem „capitalismul celor puțini” disponibil tuturor. Și tu poți contribui, construindu-ți averea personală și dând un exemplu care să-i inspire pe alții.

10

De ce trebuie să-ți cultivi banii

„Germanii sunt campioni mondiali la economisit. Și totuși, ocupă ultimul loc la investițiile cu adevărat profitabile.”

Franz Rapf, *Alles über Aktien* (Totul despre acțiuni)

Coachului meu îi plăcea să spună povești din Biblie. Folosea aceste povești pentru a mă învăța lecții importante. Vorbea adesea de celebrul vis al Faraonului:

Faraonul a avut un vis care l-a tulburat. În visul său a văzut șapte vaci frumoase, bine hrănite, urcând de pe malul Nilului. După ele au ieșit din apă șapte vaci urâte. Erau atât de slabe, încât le numărai coastele. Deodată, vacile slabe au atacat vacile grase și le-au mâncat. Chiar și așa, au rămas la fel de sfrijite ca înainte.

Iosif a fost adus în fața Faraonului, căci era cunoscut ca interpret de vise. El a spus: „Cele șapte vaci grase reprezintă cei șapte ani în care vei avea recolte bogate și suficientă mâncare pentru toată lumea din regat. Cele șapte vaci slabe prevestesc cei șapte ani care vor urma, în care va fi foamete mare”.

Faraonul era îngrijorat și a întrebat: „Nu putem face nimic pentru a opri această foamete?” Iosif a răspuns: „Nu poți schimba recolta, dar te poți pregăti pentru ea. Numește un ministru care se va asigura că în timpul anilor buni toți oamenii tăi adună o cincime din recoltă în grânare. Dacă fac asta, vom avea suficiente provizii pentru anii săraci și nu va trebui să flămânzim”.

Planul a fost aplicat. Timp de șapte ani, egiptenii au avut o recoltă bogată și toți și-au putut permite să predea o cincime din culturile lor.

Anii săraci

După asta, coachul meu a spus: „Majoritatea oamenilor trăiesc de parcă nu vor exista niciodată ani săraci. Dar ei vor veni cu siguranță.

El a fost printre primii care au înțeles că sistemul nostru va fi forțat să se schimbe. Oamenii erau susținuți bine dacă lucraseră toată viața lor pentru un salariu decent. Compania și statul aveau grijă de acești oameni atunci când se pensionau.

Pensiile urmau să fie asigurate prin așa-numitul contract între generații. Acest contract afirmă că generația muncitoare trebuie să hrănească generația mai bătrână, pensionată. Când generația mai tânără este la rândul ei bătrână, o nouă generație de tineri îi va asigura pensiile.

Acum știm că acest contract va înceta să funcționeze în viitor. Din anul 2020, vor fi pur și simplu prea mulți pensionari care trebuie să fie hrăniți de mult prea puțini oameni care muncesc. Astăzi ne este clar că odată ca niciodată un om a străbătut ținutul spunându-le tuturor că pensiile lor sunt sigure. Odată ca niciodată... din păcate, așa încep basmele de obicei. Povești imaginare. Neadevăruri pe care ne place să le ascultăm, dar care sunt totuși false. Și în acest caz avem de-a face cu un basm.

Egiptenii foloseau o formulă simplă pentru a se proteja de anii săraci: un ministru de finanțe colecta 20% din întreaga recoltă. Încă avem miniștri de finanțe și ei colectează mult mai mult de 20% de la majoritatea oamenilor. Există însă o mare diferență: în zilele noastre, miniștrii colectează banii și imediat îi cheltuiesc din nou. Nu pun nimic deoparte pentru anii săraci, absolut nimic.

Așa că nu ai de fapt nicio alegere decât să devii propriul tău ministru de finanțe și să economisești cel puțin 10% din venitul tău. Ar fi și mai bine dacă ai urma exemplul egiptenilor și ai economisi 20%.

Nu te lăsa păcălit

Citind asta, te poți gândi la mai mulți pensionari pe care îi cunoști și care o duc destul de bine. Poate că acest scenariu ți se pare prea negativ. Nu te lăsa păcălit. Din 2020 încolo vom trăi vremuri foarte diferite. Făcând niște calcule simple, este clar pentru oricine că nu ne putem baza pe pensiile noastre de la stat.

Schema de pensii nu va mai putea acoperi plățile datorate. Oamenii ajung la vârste tot mai înaintate; asigurările de sănătate devin tot mai scumpe. Cine va plăti pentru toate acestea?

Nu va exista niciun Iosif care să deschidă deodată vastele lui hambare ca să aibă grijă de noi toți. Nu există niciun grânar. Am trecut din epoca industrială în epoca informației. Un rezultat, pe care prea puțini oameni l-au înțeles, este că trebuie să avem grijă de pensiile noastre. Oricine se va pensiona peste 20 de ani sau mai mulți, trebuie să plănuiască în avans, astfel încât acei ani să nu fie prea săraci. Acest lucru ar fi trebuit să fie clar deja de mult timp și oamenilor ar fi trebuit să li se spună, dar incriminările nu ne vor ajuta acum. Trebuie să ne construim propriile grânare și să devenim propriii noștri miniștri de finanțe. Trebuie să luăm această responsabilitate în mâinile noastre.

Câștigători și învinși

Nu găsești și tu nedreptatea din lumea aceasta de nesuportat? Gândindu-ne la asta, putem începe rapid să ne deprimăm și să ne întrebăm mereu „de ce". Așa cum am văzut în capitolul 2, întrebarea „de ce" nu este întotdeauna benefică. Ea caută explicații, iar explicațiile sunt folosite cu ușurință ca scuze. În plus, dacă ne gândim prea mult la această întrebare, întârziem să acționăm.

Marile schimbări au separat dintotdeauna câștigătorii de învinși. S-au creat mari nedreptăți. Dar nu ajută cu nimic să disperi din cauza asta. Deprimarea nu va schimba situația.

În epoca de astăzi a informației, învinșii sunt cei care continuă să se bazeze pe stat și pe angajatorii lor. Câștigătorii își asumă responsabilitatea pentru ei înșiși. Există o societate a victimelor și

o societate a responsabilității. Cei care se consideră victime continuă să se bazeze pe promisiunile moarte ale trecutului, pe care nimeni nu le mai poate ține. Ei se bazează pe stat și pe angajatorul lor.

Cei care își asumă responsabilitatea nu acceptă ca fericirea lor să depindă de promisiunile altora. Ei au fost marcați de maxima lui Goethe: „Există un lucru la care te poți aștepta întotdeauna: neprevăzutul". Acești oameni consideră că a fi pregătiți este *propria lor responsabilitate*.

Dilema începe adesea cu mult înaintea pensionării

Vom resimți chiar mai devreme un alt efect al acestor relații schimbătoare: în zilele noastre există puține slujbe care garantează angajarea pe viață. Astăzi, mulți oameni trebuie să treacă prin cei „șapte ani de sărăcie" cu mult înaintea pensionării, pentru că nu au reușit să pună deoparte 20% în timpul anilor îmbelșugați.

De ce li se întâmplă acest lucru oamenilor? Cu toții avem tendința de a fi victimele a două iluzii:

Mai întâi, ne gândim că, atunci când economia înflorește, *lucrurile vor continua* așa. Când începem să câștigăm bine, ne așteptăm ca în curând să câștigăm chiar mai mult. Dar, așa cum îi plăcea întotdeauna coachului meu să spună: „Vacile slabe apar adesea mai repede decât ne așteptăm".

În al doilea rând, *adesea nu reușim nici măcar să recunoaștem anii îmbelșugați*. Abia când vin anii săraci realizăm cât de bine ne mergea de fapt. Câți oameni amână să facă economii și să investească, având convingerea că îi așteaptă ani îmbelșugați?

Realitatea

Majoritatea oamenilor economisesc prea puțin. Ei trăiesc în case și apartamente frumoase, conduc mașini sclipitoare, au cele mai noi televizoare și sisteme audio. În afară de contracte de împrumut, o mică poliță de asigurare de viață și un cont de economii subțire, nu au nimic. Au căzut pradă ambelor iluzii. Cei care economisesc nu

reușesc să investească. Nu sunt investitori reali. Mulți își pun banii deoparte în niște bunuri care le aduc puțin profit. Alții confundă *speculația* cu *investițiile*. Dar există o mare prăpastie între aceste concepte. Ne vom ocupa mai mult de asta în capitolul 11.

Această distincție este incredibil de importantă. Cel care speculează nu poate fi niciodată sigur că va crește o gâscă. Cu siguranță *nu* se poate aștepta să adune ouă de aur cu regularitate. Speculanții nu primesc un venit pasiv. Ei acumulează doar atunci când își vând bunurile.

Cine vrea să dea naștere la bogăție trebuie mai întâi să investească, și nu să speculeze. Cine economisește și cumpără bunuri nu este neapărat un investitor. Coachul meu spunea: *Un investitor face profit atunci când cumpără, nu când vinde*. Din păcate, mi-a luat mult timp să urmez acest sfat și asta m-a costat mulți bani. Greșeala este să te aștepți la un profit în viitor: cine se așteaptă să facă profit atunci când vinde nu investește, ci speculează. Speculantul este uneori norocos, iar alteori ghinionist. În orice caz, el va avea puțină influență asupra rezultatului acțiunilor sale și o foarte limitată putere de anticipare.

2000, 2001 și 2002

Mulți oameni au pierdut mulți bani la bursa de valori în anii 2000, 2001 și 2002. Principalul motiv pentru acest lucru este că speculau în loc să investească.

Ne vom ocupa de o altă distincție importantă în capitolul 11: diferența dintre o *investiție* și o *obligație*. Vei spune probabil: „Ei bine, pentru mine cel puțin această diferență este perfect clară”. Dar vei vedea că majoritatea oamenilor au făcut aici o eroare – o eroare fatală. Mulți oameni, de exemplu, își consideră propria casă o investiție. Așa că ei se consideră investitori, deși pur și simplu își cheltuiesc banii.

Coachul meu spunea întotdeauna: „O investiție îți aduce bani în buzunar; o obligație îți *scoate* bani din buzunar”. *Direcția fluxului de numerar îți va arăta dacă ai de-a face într-adevăr cu o investiție sau cu o obligație.*

Partea dezastruoasă este că mulți oameni cred că au investit bani, când de fapt s-au angajat într-o obligație. În consecință, ei devin mai săraci în loc să devină mai bogați. Cheltuiesc bani în loc să facă bani. Deși ei cred că au făcut totul corect, au mai puțini bani în fiecare lună. Din păcate, cei mai mulți oameni nu fac de obicei lucrul corect. Chiar dacă cineva spune că a deține o casă este o investiție inteligentă, tot greșește. Este un lux. Este plăcut să deții casa în care locuiești. E și cazul meu. Dar nu este o investiție. Nu îți aduce niciun ban. Nu te ajută să te pregătești pentru anii săraci.

Vom suferi o altă mare criză economică?

După al Doilea Război Mondial au avut loc câteva mici crize ale bursei de valori. Privind retrospectiv, niciuna dintre ele nu a fost deosebit de severă și piețele și-au revenit rapid. Putem considera aceste mici fluctuații comparabile cu acelea dintre *zi și noapte*.

Acestea nu au fost perioade mari ca cele dintre *vară și iarnă*. Puțini au crezut că e posibil să aibă loc o altă mare criză economică precum criza financiară din 1929-1932.

De ani de zile am atras atenția că perioadele ciclice nu dispar pur și simplu. Cu toate acestea, de fiecare dată când economia a înflorit, ziarele au scris că totul este diferit de data asta. Niciodată nu mai poate avea loc o criză financiară globală. La aceasta, Sir John Templeton, venerabilul maestru al fondurilor de investiții, a răspuns: „Cele mai periculoase cuvinte în domeniul investiției de capital sunt: totul este diferit de data asta”.

Recent, am urmărit o familie care construia un castel de nisip pe plajă. Toți adunau și modelau cu entuziasm nisipul. Când au terminat, castelul era cu adevărat remarcabil, dar, din păcate, fluxul se apropia. Întreaga familie s-a grăbit să construiască un baraj pentru a-și proteja castelul. Au început să sape frenetic, în timp ce valurile veneau din ce în ce mai aproape. Într-un final, valurile au stricat barajul, strecurându-se pe la margini și trăgându-l în mare. Când vine fluxul, nimic nu-i poate sta în cale.

Poate să aibă loc și chiar va avea loc un alt mare crah. Ziua și noaptea nu sunt singurul ciclu natural. Există și anotimpuri. Oricât de lungă ar fi vara, iarna va veni întotdeauna. Exact cum există tendințe mici și faze lungi. Lucrurile au fost și vor rămâne întotdeauna astfel. Acest lucru este valabil pentru lumea naturală și pentru lumea economică. Fluxul va veni din nou.

Asemenea crize se vor petrece atâta timp cât există oameni care sunt conduși de lăcomie, pe de o parte, și de frică, pe de altă parte. Noua economie, bula internetului și noua piață le-au dovedit că s-au înșelat celor care credeau că economia s-a ridicat deasupra influenței unor astfel de impulsuri „josnice".

Aș putea enumera numeroase cauze pentru un nou crah, dar cea mai importantă este următoarea: va exista un alt crah, pentru că au existat dintotdeauna crahuri, iar oamenii nu s-au schimbat.

În anii 2000, 2001 și 2002, investitorii au pierdut mulți bani la bursele de valori în trei ani consecutivi. Acest lucru nu se mai întâmplase de la sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial. Aproape nimeni nu credea că un astfel de scenariu este realist – inclusiv eu. Nu m-am așteptat ca tendințele să se schimbe și să aducă pierderi semnificative înainte de 2010. Deodată, oamenii au început din nou să se gândească la ciclurile *mai mari* ale economiei și ale piețelor.

Partea cu adevărat dezastruoasă a crizei a fost că rezervele pe care oamenii și le făcuseră pentru anii săraci au fost distruse. Pierderea a fost deosebit de grea pentru mulți oameni mai în vârstă care se pensionaseră deja. În plus, mulți tineri economisiseră și credeau că își investiseră banii cu înțelepciune. Deodată, și-au pierdut atât slujbele, cât și economiile – o situație teribilă. Este important să știi cum să investești și să nu confunzi niciodată obligațiile și speculațiile cu investițiile.

Sunt de părere că încă ne așteaptă o mare criză economică. Deși se poate să nu fie în curând.

Totuși, cine ar susține că poate prezice viitorul? Eu am încercat de multe ori. Uneori am reușit, alteori nu. Am avut aceeași experiență ca alții care au încercat acest truc: când o previziune se adeverește, ne felicităm. Când o previziune este greșită, ne amintim că

nimeni nu poate cunoaște viitorul. În acest fel, prognozele nu se demodează niciodată.

Ca investitori, este esențial să nu uităm niciodată posibilitatea unei crize financiare globale atunci când ne facem calculele. Chiar și așa, nu ar trebui să ne lăsăm descurajați de această posibilitate. Un investitor deștept își poate îngrășa gâsca și poate obține profituri bune în toate perioadele ciclice. Pentru a face asta, el va trebui să știe câteva lucruri importante. Chiar se întâmplă ca investitorii să obțină profituri grozave în timpul unei crize. În timp ce speculanții devin victime într-o criză, investitorii prosperă.

Nu te abate de la pregătirile tale

Știi povestea lui Noe? El trăia într-un ținut unde nu plouase niciodată de când își aminteau oamenii. Dumnezeu i-a poruncit deodată să construiască o barcă mare, o barcă ce avea să fie salvarea sa de la un potop catastrofal.

Îți poți da seama ce au spus și ce au gândit oamenii despre Noe când a început să construiască o arcă într-un mediu care era la un pas de a fi deșert? Nu existau nici măcar bărci mici unde locuia el, iar Noe începuse construcția unei arce gigantice. Prietenii și cunoștințele au încercat să-l convingă că întregul proiect nu avea sens. Îmi imaginez că i-au spus: „De ce îți pierzi vremea cu acest proiect fără sens? O viață are omul de trăit”.

Din moment ce Noe nu s-a lăsat influențat, prietenii săi au renunțat să-l mai convingă. Cei înțelepți și inteligenți i-au explicat în detaliu de ce un potop nu ar putea niciodată să aibă loc. În curând a ajuns să fie considerat un nebun încăpățânat. Cu siguranță nu e ușor să te ții de un plan atunci când toți ceilalți sunt convinși că ești nebun. Dar istoria i-a dat dreptate lui Noe. Potopul chiar a venit.

Nu știu când vei citi această carte. Bineînțeles că nu știu care va fi starea economiei sau a piețelor. Poate că va fi o perioadă euforică și nu „se face” să avertizezi oamenii despre posibile crize economice. Și totuși, e bine să nu uităm de Noe într-o astfel de situație.

Pe de altă parte, poate citești cartea într-o perioadă mai întunecată și va părea nechibzuit să crezi în profituri de pe urma investițiilor. În timpul unei recesiuni, mulți cred că este imposibil să aduni o rezervă. Îndemnul meu de a investi este la fel de popular pentru acești oameni precum îndemnul de a construi o arcă în deșert.

Și totuși este esențial să nu te lași influențat de extreme. *Cât timp nu suntem în mijlocul unei crize financiare globale, este întotdeauna posibil să economisim*. Crede-mă. O criză financiară globală cum a fost în 1929 este mult mai gravă decât ne place să ne imaginăm. În asemenea perioade, realitatea depășește chiar și așteptările celui mai mare pesimist. Pregătește-te!

Vor exista întotdeauna ani îmbelșugați și vor exista întotdeauna ani săraci. Nu fi descurajat și nu cădea niciodată într-un fals sentiment de securitate. Dezvoltă o mai mare inteligență financiară. *Ia deciziile care sunt importante pentru tine*. Când faci asta, ține cont de principiile din următorul capitol. Acest lucru nu va face ca toate deciziile tale să devină automat infailibile, dar vei vedea că nu acesta este scopul. Un investitor bun își va spori bogăția indiferent de perioadele ciclice. Bogăția sa va spori, chiar dacă din când în când va mai face câte o alegere greșită, atâta timp cât respectă anumite principii.

Nu, scuzelor

Coachul meu spunea adesea: „Scuzele sunt cuvintele rostite de eșecul din noi”. M-a întrebat care sunt scopurile mele și a reacționat la răspunsurile mele spunând: „Nu este important cât de mult vei avea într-o zi. Important este cum va fi caracterul tău”. Pentru el, un om de caracter e întotdeauna sincer cu el însuși.

Îți amintești capitolul 2? Oriunde are vină, are și putere. Nu este de niciun ajutor să spui: „Recesiunea este de vină. Sunt prea tânăr sau prea bătrân. Este vina guvernului. Părinții mei...” Bogățiile nu pot fi create acolo unde se refuză responsabilitatea. Bogăția nu va veni dacă nu suntem sinceri cu noi înșine și dacă ne folosim energia ca să căutăm scuze în loc de soluții.

Scuzele sunt minciuni pe care ni le spunem nouă înșine. Ne asumăm tot mai mult responsabilitatea pe măsură ce devenim tot mai sinceri cu noi înșine. Foarte mulți oameni susțin că „nu au timp să învețe cum să investească bine”. Este adevărat? Este chiar întregul adevăr? Sau ar putea fi acești oameni mai sinceri cu ei înșiși? Nu ar fi mai sincer să spui: „Nu sunt pregătit să acord mai mult timp acestui lucru”? O persoană cu un caracter autentic nu folosește niciodată situațiile din viață ca motive sau scuze. *Scuzele ne mențin în sărăcie*.

Cele două voci interioare

Există diferite creaturi ce trăiesc în fiecare dintre noi. Avem în noi vocea unui eșec financiar și vocea inteligenței financiare. Există vocea unei victime și vocea responsabilității. Ceva din noi caută scuze, dar o putere diferită se străduiește să obțină rezultate. Acestea sunt două forțe opuse. Motivul pentru care avem în noi aceste două forțe este acela că am fost modelați de multe impresii și persoane diferite.

Factorul decisiv în dobândirea libertății financiare este vocea pe care o ascultăm: vocea victimei sau vocea responsabilă.

Nu trebuie să îi permiți niciodată persoanei mărunte din tine să o domine pe cea măreață.

Un cuvânt final despre „previziunile” din acest capitol

Nu cred că există vreun profet care să se bucure atunci când i se adeveresc previziunile cele mai sumbre. Și eu sunt la fel. Nu încerc să te fac să te întrebi dacă se va adeveri sau nu previziunea mea. Sper doar să te pregătesc pentru cazul în care se adeverește. Ceea ce contează nu este *previziunea*, ci *precauția*. Astfel, vei fi gata să faci față oricăror vaci slabe care ar putea să apară. În plus, dacă are loc o criză financiară globală, iar tu ai o rezervă de bani, vei avea niște oportunități incredibile. Chiar dacă vacile slabe nu apar niciodată, cu siguranță nu vei regreta că ai devenit un bun investitor.

Așa cum a spus Warren Buffett, cel mai bogat investitor din lume: „Până la urmă, doar la reflux îți dai seama cine înoată dezbrăcat”.

Rezumat de puncte forte

- Trebuie să îți asumi responsabilitatea pentru propriul viitor. Devino propriul tău ministru de finanțe și economisește 10% sau, și mai bine, 20% din venit.
- Dacă vrei să produci bani, trebuie să îi investești profitabil.
- Fluctuațiile pieței sunt întotdeauna ciclice. Este important ca în calculele tale să ții cont de riscul unei crize.
- În timp ce simplii speculanți devin victimele crizelor, investitorii devin mai bogați.
- Nu lăsa extremele să te tulbure. Nu asculta mulțimea. Respectă-ți planul.
- Respectă principiile de bază și lasă-le să-ți ghideze deciziile.
- Scuzele sunt minciuni pe care ni le spunem nouă înșine. Ele ne mențin în sărăcie.
- În fiecare dintre noi există vocea unui eșec financiar și vocea inteligenței financiare. Factorul decisiv în dobândirea libertății financiare îl reprezintă vocea căreia îi dăm ascultare dintre cele două.

11

Principii fundamentale pentru capitaliști și investitori

„Diferența dintre capitalism și socialism este ușor de explicat. Un tort mare care este împărțit nedrept sau un tort mic care este împărțit drept; rezultatul fiind că feliile echitabile ale tortului mic sunt mult mai subțiri decât cele mai mici felii ale tortului mare."

André Kostolany

Mulți jurnaliști naționali și internaționali mă numesc un guru al banilor. Dar eu nu sunt deloc un guru. Un guru al banilor nu face niciodată greșeli, iar eu știu că am făcut multe și sigur voi mai face în viitor. Sigur că sunt interesat să-i ajut pe alții să-și facă o viață mai bună și să se simtă mai demni. Un anumit nivel de bogăție este foarte folositor pentru asta.

În acest capitol vei descoperi cum să îți crești gâsca și să obții profituri excelente. Tot ce trebuie să faci este să urmezi principiile expuse în acest capitol și să fii pregătit să faci alegeri importante.

În prima parte a acestui capitol, vei găsi principiile care te vor face un investitor de succes. În a doua parte, vom discuta despre deciziile importante pe care va trebui să le faci.

Partea I

Principiile

Următoarele principii sunt naturale, astfel că rămân general valabile. Scopul acestei cărți nu poate fi să îți dea sfaturi specifice de investiții. Acest lucru nu ar fi doar neglijent, ci ar putea fi chiar periculos. Produsele și posibilitățile timpurilor noastre trepidante se schimbă prea repede. Din acest motiv, în cele ce urmează mă voi limita la principiile fundamentale și la cele mai importante decizii.

Învață să diferențiezi

Ai făcut vreodată intoxicație alimentară? Cu ani în urmă, în Mexic, am mâncat un fel de mâncare cu ouă care fusese „condimentată" cu insecticid. S-a dovedit mai târziu că bucătarul crezuse că otrava era făină și o amestecase în produsul de patiserie. Dacă nu ar fi fost un doctor la fața locului, nu aș fi supraviețuit.

Peste tot în natură există plante și animale care sunt inofensive și folositoare și altele care reprezintă un pericol pentru noi. Unele sunt chiar mortale. Unele ciuperci sunt foarte gustoase, iar altele sunt otrăvitoare.

Același lucru este valabil când e vorba de banii tăi, după cum este și cu sănătatea ta: unele investiții te vor face bogat, în timp ce altele te vor face sărac. Cine nu le poate diferenția trăiește foarte periculos. Poate fi adesea foarte greu să distingi între ce este folositor și ce este periculos. Chiar și insecticidul poate fi confundat cu făina.

Trebuie să învățăm ca să supraviețuim. Trebuie să învățăm să devenim liberi din punct de vedere financiar. Trebuie să continuăm să învățăm pentru a *rămâne* liberi din punct de vedere financiar. *A învăța* înseamnă *a recunoaște diferențele*. Odată ce poți recunoaște diferențele, poți lua decizii inteligente. Este cel mai ușor să începi prin a accepta câteva criterii simple.

Următoarele pagini vor prezenta mai multe distincții importante. Asimilându-le pe acestea, îți vei dezvolta inteligența financiară. Vei fi capabil să iei decizii rapide și în general corecte, pentru că vei ști ce se potrivește cu planurile tale și ce nu.

Diferențele-cheie sunt între:

1. investiție și speculație
2. obligații și investiții
3. cele trei tipuri de investiții
4. un investitor mediu și un capitalist de succes

Primul principiu

Dă-ți seama când investești și când speculezi

În vremurile noastre nu există probabil niciun principiu mai neglijat decât acesta. Oamenii economisesc și își transformă economiile în bunuri. Apoi se consideră investitori. În realitate, ei fie au rămas oameni strângători, fie au devenit speculanți. Ei nu sunt investitori.

Prima variantă este ușor de înțeles: cine își pune banii economisiți într-un cont de economii este puțin probabil să se considere investitor. Acesta este un om strângător. Omul strângător pune bani deoparte într-un cont de economii și îi lasă acolo. De-asta se numește cont de economii și nu cont de investiții. Când vom ajunge la al treilea principiu, vei vedea că nu este nimic greșit în asta. Dimpotrivă, o persoană strângătoare se află într-o poziție mai bună decât cineva care nu economisește. Însă doar investitorul face ca banii pe care îi pune deoparte să sporească semnificativ.

Când vine vorba de speculație, există neînțelegeri și mai mari. Chiar și eu am fost odată confuz în privința diferenței fundamentale dintre investiție și speculație. Nu este nimic surprinzător în asta. Am crescut într-o familie de clasă mijlocie, unde totul era privit ca o investiție. Chiar și casa noastră era considerată o investiție. Renovările casei erau văzute ca o menținere a valorii sale și deci

erau considerate investiții necesare. Bijuteriile, mașina... aproape orice era privit ca fiind „o investiție”.

Cu ani în urmă, am cumpărat un ceas scump. Eram sigur că valoarea sa va crește mult odată cu trecerea timpului și că voi putea să-l vând într-o zi pentru un profit extraordinar. Sigur că mă gândeam la asta ca la o investiție deșteaptă. I-am spus cu mândrie c***oachului meu ce făcusem.

Reacția coachului meu m-a luat total prin surprindere. Mi-a spus că ceasul era o speculație, și nicidecum o investiție. A spus: „Un investitor face profit atunci când cumpără, nu când vinde”.

O investiție reală aduce profituri regulate de la început. Cât timp nu ai văzut niciun ban, se poate să fi depus bani, dar nu i-ai investit. Coachul meu a spus: „Investitorii obțin profituri regulate de pe urma investițiilor lor. Cineva care nu vede niciun ban până nu vinde nu este un investitor, este un speculant”.

Majoritatea oamenilor economisesc prea puțin, iar cei care economisesc alocă adesea banii bunurilor fără profituri regulate.

Speculațiile

Cu toate acestea, nu este nimic inerent greșit în a face speculații.

André Kostolany a fost un speculant – și unul cu foarte mult succes, de altfel. Speculațiile sale l-au făcut foarte bogat. Pentru el, nu a fost doar o ocupație, a fost o pasiune de-o viață.

Totuși, Kostolany a avertizat: „Nu trebuie să te aștepți să *câștigi* venituri regulate prin speculație. Poți obține și poți pierde mult la bursa de valori, dar nu este posibil să *câștigi* bani pe piețe”.

Putem spune de asemenea: un investitor *câștigă* bani, iar un speculant poate să *obțină* bani. Din nou: o speculație nu e neapărat ceva rău. *Este rău să crezi că ai investit când de fapt ai speculat*. Trebuie să fii conștient în ce ți-ai băgat banii. Nu ar trebui să speri la un venit regulat, care nu poate veni niciodată.

Poți specula cu succes, dar poți de asemenea să dai greș. De obicei, succesul sau eșecul vor fi în afara controlului tău. În cea mai mare parte, tu nu vei putea să influențezi rezultatul. A da greș

ocazional nu este dezastruos în sine. Câteva profituri bune sunt de obicei suficiente pentru a-ți spori bogăția. Și eu am speculat ani de zile. Nu doar că îmi place, dar am și făcut bani buni cu asta. Nu aștept un venit regulat din această sursă, pentru că speculațiile nu pot oferi acest lucru.

Acțiuni și fonduri mutuale

Aș vrea să repet asta din nou. Singurul lucru pe care nu trebuie să-l aștepți de la o speculație este un venit regulat. Dacă o faci, poți avea parte de surprize neplăcute. Mulți oameni au avut astfel de surprize cu acțiunile și cu fondurile mutuale. Au sperat să primească un venit regulat din acțiunile și fondurile lor. Au ignorat faptul că acțiunile sunt în general speculații.

Ca să fie clar, eu nu te sfătuiesc împotriva acțiunilor și fondurilor mutuale. Dimpotrivă, e greu să le neglijezi. În plus, acțiunile sunt fundația întregului nostru sistem economic. Totul este construit în jurul lor.

Fără investitori care să ofere banii de care au nevoie companiile pentru a angaja muncitori și a face investiții, permițându-le să crească, întreaga lume de astăzi s-ar nărui. Majoritatea slujbelor ar dispărea și nimic nu ar mai funcționa.

Eu personal speculez de ani buni cu fonduri mutuale. În ciuda multor greșeli, am putut să realizez o foarte bună creștere în valoare a sumei inițiale. În ultimii ani, fondurile mutuale au fost o foarte bună metodă de înmulțire a banilor. În ciuda acestui lucru, acțiunile și fondurile mutuale rămân speculații. Ele nu sunt investiții.

Cu excepția dividendelor, nu poți câștiga bani din acțiuni până nu le vinzi. Ai putea să le vinzi cu profit, dar ai putea, de asemenea, să le vinzi în pierdere.

Ce e de făcut?

Din acest motiv, nu ar trebui să aloci mai mult de un anumit procent din banii tăi pentru speculații. În jur de jumătate este de obicei suficient. Asta pentru că nimeni nu știe ce va aduce viitorul. Până nu

vinzi, speculațiile tale nu îți vor aduce niciun ban. Ca să fiu mai exact, nu ai absolut nimic până în momentul în care vinzi.

Există aici o caracteristică importantă: poți reduce semnificativ caracterul aleatoriu cumpărând acțiuni și fonduri care plătesc dividende bune. Dividendele sunt o plată regulată, un venit, cu alte cuvinte. Asta face ca acțiunile care sunt ținute pentru dividendele lor să devină o investiție.

Alternativ, există doar alte două tipuri clasice de investiții: achiziționarea unei proprietăți care aduce profit și înființarea unei companii. Dacă alegi proprietatea imobiliară cu grijă, poți obține de la început un venit regulat. O companie de succes îți va oferi, de asemenea, un venit regulat. Este important să știi exact ce să faci în ambele cazuri. Durează până înveți cum să investești abil. Pentru cei care preferă să nu dedice atâtea ore din timpul lor, o selecție bună de fonduri de investiții este singura soluție. În acest caz, trebuie să ai grijă să păstrezi suficiente rezerve de numerar.

Speculanții sunt dealeri

Strict vorbind, un speculant este un dealer. Mulți oameni care se consideră investitori sunt de fapt dealeri. Investitorii cumpără pentru a-și păstra bunurile, câștigând bani de la început. Un dealer își cumpără produsele la un preț cât mai mic posibil și speră să le vândă din nou la un preț mai mare. Poți cumpăra o găină din două motive: ca să ai ouă în fiecare zi sau ca să o vinzi cu profit unui măcelar.

Ambele necesită cunoștințe. Un dealer trebuie să știe când să cumpere și să vândă. Asta nu are neapărat legătură cu valoarea reală a bunului. *Este suficient să vinzi la un preț mai mare decât ai plătit la cumpărare*. Cu alte cuvinte, trebuie să poți „citi” piața. Investitorul trebuie să fie capabil să evalueze o clădire sau o companie și să calculeze câștigul probabil.

Desigur, este evident că ideal ar fi să le poți face pe ambele; să știi când să cumperi și să vinzi și să știi cum să calculezi valoarea reală și rentabilitatea. Un bun investitor le poate face pe amândouă.

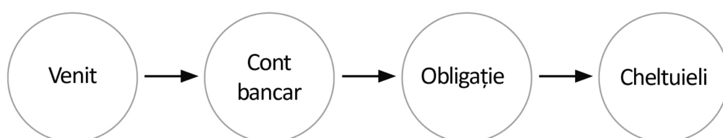
Din acest motiv, un bun investitor va și specula. Mai întâi, pentru că asta îl ajută să investească mai bine, să învețe piețele și tendințele, dar și pentru a-și menține un portofoliu care nu necesită gestionare activă. Speculația crește securitatea și necesită o întreținere redusă.

Al doilea principiu

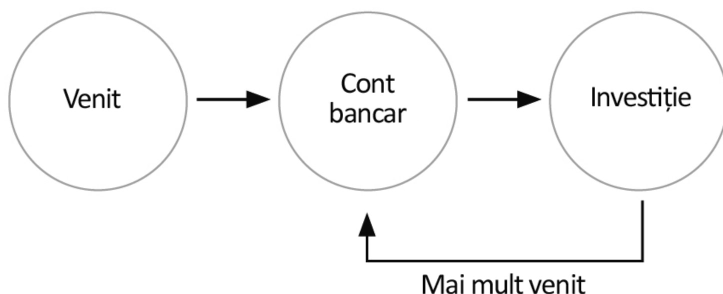
Diferențiază obligațiile de investiții

Am schițat deja distincția dintre obligații și investiții în capitolul trecut. Distincția devine clară când pui întrebarea decisivă: În ce direcție curg banii? Curg înspre tine sau dinspre tine? În cazul în care curg dinspre tine, este o obligație. În cazul în care curg înspre tine, este o investiție.

Mulți oameni abia reușesc să se mențină la suprafață când vine vorba de finanțele lor. Nu pentru că au un venit prea mic, ci pentru că ei cheltuiesc prea mult sau investesc prea puțin. Cu cât ne angajăm în mai multe obligații, cu atât mai puțin putem investi. Coachul meu voia să cresc o „gâscă” de făcut bani. Gâsca era simbolul său pentru investiții. O mașină scumpă era pentru el simbolul obligațiilor. Grafic, putem reprezenta obligațiile astfel:



Reprezentarea grafică a unei investiții arată foarte diferit:



Calea pe care o ia fluxul tău de numerar spune totul. Dacă banii tăi se îndepărtează de tine, atunci ai o obligație. În schimb, investițiile îți măresc venitul.

Ce legătură are asta cu casa ta?

Ții minte când îți spuneam că părinții mei își considerau casa o investiție? Dar o casă sau un apartament în care locuim noi înșine nu este o investiție. Este o obligație.

Îmi dau seama că ai auzit probabil spunându-se cu totul altceva. Nu susțin mulți oameni că „o casă este cea mai bună investiție”? Dar gândește-te puțin *cine* susține acest lucru. Cine răspândește acest zvon? Sunt de obicei societățile de construcții și băncile. Când le-am explicat acest lucru participanților la unul dintre seminarele mele, o doamnă mai în vârstă m-a întrebat: „De ce susțin atunci bancherii că o casă proprietate privată este o investiție?” Răspunsul meu a surprins-o: „Pentru că este adevărat”.

Derutată, a spus: „Tocmai ne-ai spus că locuințele noastre sunt obligații, și nu investiții. Acum spui că locuințele sunt investiții. Care dintre aceste afirmații este adevărată?”

Am explicat: „Ambele sunt adevărate. Întrebarea decisivă este: *Pentru cine este o investiție?* O investiție îți garantează că banii vin *la* tine în mod regulat. O obligație face ca banii să-ți curgă *din* buzunar. Dacă iei un credit ipotecar pentru a-ți cumpăra casa, va trebui să plătești dobândă pentru acest împrumut în fiecare lună. Așa că banii îți ies din buzunar. Asta înseamnă că locuința ta nu este o investiție. Este o obligație”.

Doamna drăguță a încuviințat: „Înțeleg asta”. Am continuat: „Aceleași rate ale dobânzii care ies din buzunarul tău se duc în buzunarul bancherului. Aceasta este o afacere excelentă pentru bancă: îți împrumută bani, primește o dobândă bună și ține casa și toate bunurile tale ca garanție”.

Asta înseamnă că banca are perfectă dreptate să considere casa o investiție, doar că ei nu spun răspicat pentru *cine* este o investiție – cu siguranță, nu pentru tine. Pentru tine este o obligație. Dar,

pentru bancă, locuința ta este o investiție. Banca primește dobândă (venit) de la început, iar casa îi aparține până când îți achiți împrumutul.

Și dacă ai achitat integral casa?

Insist pe această distincție pentru că vreau să clarific faptul că investim doar atunci când abordăm lucrurile așa cum face o bancă. Cheltuielile noastre sunt întotdeauna venitul unei alte persoane. Obligațiile noastre sunt investițiile altor oameni.

Doamna în vârstă a mai pus o întrebare: „Dar, într-un final, casa este achitată complet. Atunci îmi aparține mie. Este acum o investiție?"

Am răspuns: „I-am pus coachului meu aceeași întrebare când mi-a explicat această distincție. Răspunsul său a fost: Într-un final înseamnă după 25 sau 30 de ani pentru majoritatea oamenilor. Dar, chiar dacă ai plătit tot împrumutul, casa tot nu își aduce bani în buzunar. Nu vei vedea niciun ban până nu o vinzi".

Doamna a răspuns: „Bine, înțeleg că locuința mea nu este o investiție, dar ce este atunci?"

I-am spus: „Casa ta va fi în continuare o obligație, chiar dacă ți-ai plătit împrumutul integral. Va trebui să plătești mereu pentru alte lucruri: impozite, plăți de asigurare, costuri de reparații, îmbunătățiri în casă, achiziții... Este cel mai bine să nu-ți consideri casa unul dintre bunurile tale de investiții, ci să îți dai seama că este un bun de lux. Ai vrea să-ți poți considera casa un bun de investiții doar ca să te simți mai liniștit. Bunurile de lux te costă bani".

Mai întâi investițiile

Nu încerc să te conving să nu-ți cumperi o casă. Dimpotrivă, să deții o casă sau un apartament oferă o calitate semnificativă vieții tale. Este cu siguranță un lux, dar un lux semnificativ. Singura întrebare este: *C*ând ar trebui să cumpărăm o casă? Ar trebui mai întâi să investim sau ne angajăm într-o obligație?

În cazul în care cumperi o casă fără să fi investit mai întâi, se poate să nu-ți rămână destui bani pentru investiții. Însă, dacă mai întâi investești, cu venitul tău mărit îți vei permite mai ușor o casă.

Coachul meu mi-a spus odată să observ câte familii trăiesc în sărăcie din cauză că nu au reușit să respecte această ordine. Mulți își cumpără o casă care este atât de scumpă pe cât le permite venitul lor. Apoi abia dacă le mai rămân bani pentru a investi. Coachul meu avea un nume pentru acești oameni: „săraci-cu-casă”. Ei muncesc din greu și pot avea un venit mare, dar muncesc în principal pentru bancă. Poate cred că muncesc pentru casa lor, dar în realitate muncesc pentru bănci. Plățile dobânzii pe care le fac sunt venitul băncii.

Cel mai rău este că mulți nici măcar nu recunosc diferența dintre o obligație și o investiție. Așa că, adesea oamenii își cumpără locuința ca pe o „investiție”. Ei cred că au făcut totul bine... și nu pot înțelege de ce finanțele lor sunt într-o asemenea dezordine.

Al treilea principiu

Stabilește ce tip de bunuri ai în vedere

Trebuie să recunoști ce tip de bunuri ți se oferă. Aceasta este singura cale de a investi conform principiilor fundamentale. Există doar trei categorii principale de investiții financiare:

1. Bunuri monetare
2. Bunuri tangibile
3. Jocuri de noroc

Investițiile cu bunuri monetare înseamnă să-ți păstrezi banii sub formă de bani. Dezavantajul este că inflația și impozitele reduc marjele de profit, care și așa sunt mici. Avantajul acestor bunuri este că sunt foarte sigure. Cu siguranță nu ar trebui să renunți la ele.

În investițiile cu bunuri tangibile îți schimbi banii pe un bun material, cum ar fi bunuri imobiliare, participare într-o companie, acțiuni sau fonduri mutuale. Bunurile tangibile au un risc mai înalt

și necesită mai multe cunoștințe, dar în același timp pot aduce profituri mari.

În cazul jocurilor de noroc, te joci cu banii tăi. Coachul meu îmi spunea: „Este în regulă să te joci, dar numai pentru distracție. Niciodată nu confunda jocurile de noroc cu investițiile". Sfatul meu este să stai departe de jocuri de noroc până când știi exact ce faci.

De ce ai nevoie de această distincție? Răspunsul este simplu: pentru a dezvolta un sistem. Nu investi și nu cheltui bani aleatoriu niciodată!

Stabilește cu exactitate câți bani vrei să aloci bunurilor monetare și cât de mult ar trebui investit în bunuri tangibile. Întrebarea aici *nu* este dacă investițiile în bunuri monetare sunt mai bune decât investițiile în bunuri tangibile.

Întrebarea reală este: *Câți bani ar trebui să investesc în bunuri monetare și câți în bunuri tangibile?*

Nu îți pot da un răspuns simplu. Depinde de cel puțin patru factori:

1. Care sunt scopurile tale? (Următorul capitol se va ocupa de stabilirea scopurilor financiare.)

2. Câți bani ai pentru investiții?

3. Cât de mult ești dispus să riști?

4. Ce vârstă ai? Sau mai degrabă: Vrei să primești anumite profituri până la o dată fixă?

Pentru a ști câți bani să aloci investițiilor în bunuri monetare și câți investițiilor în bunuri tangibile trebuie să iei câteva decizii importante, pe care le vom discuta la sfârșitul acestui capitol.

Al patrulea principiu

Bunurile tangibile întrec bunurile monetare

Investițiile în bunuri tangibile au întrecut și vor întrece întotdeauna investițiile bunuri monetare pe termen lung. Motivul principal pentru acest lucru este inflația. Dacă investești o anumită sumă sub formă de bani, valoarea acestor bani va scădea din cauza inflației.

Cu aceeași sumă de bani, astăzi poți cumpăra mai puțin decât acum zece ani, pentru că totul a devenit mai scump. A intervenit inflația.

Asta înseamnă și că a-ți pune banii într-un cont de economii este o cale de a „economisi înspre sărăcie". Hai să spunem că ai un cont de economii cu 1.000 de euro. La o rată medie a inflației de 3%, banii tăi vor valora doar 970 de euro într-un an. Pe de altă parte, vei primi 2% dobândă, adică 20 de euro. Vei pierde mai mulți bani din cauza inflației decât vei câștiga din dobândă.

Inflația îți distruge banii, pentru că totul devine mai scump. Dar, dacă totul devine mai scump, atunci bunurile tale tangibile câștigă și ele valoare. Dacă investești în imobiliare, valoarea lor va crește.

Întotdeauna auzim că inflația reală (deprecierea monedei) are o medie de circa 3% în fiecare an. Dacă asta este adevărat și presupunem că această tendință va continua în viitor, înseamnă că valoarea celor 1.000 de euro ai tăi va fi următoarea:

- După 10 ani: 737,40 de euro
- După 20 de ani: 543,80 de euro
- După 25 de ani: 481,40 de euro

Adevărata rată a inflației

Asta cu siguranță nu arată prea încurajator. În realitate însă, totul este mult mai dramatic. O rată a inflației de 3% nu corespunde de fapt cu realitatea. Amintește-ți de introducerea monedei euro. Statisticile pot distorsiona cu ușurință o imagine. După introducerea monedei euro, aproape totul a devenit mai scump. Cu toții am observat asta. Dar statisticienii încercau să ne convingă că rata inflației era de doar 1%! Inflația adevărată era undeva între 4 și 5%.

Ții minte cât costa o chiflă în 1965? Doar 10 pfenigi = 5 cenți. Un timbru? 20 pfenigi = 10 cenți. Un ziar german costa 10 pfenigi sau 5 cenți. O tuns pentru un bărbat era 3,8 mărci germane, mai puțin de 2 euro, iar pe atunci un Mercedes 200 D costa echivalentul a 4.300 de euro.

Aceste exemple arată că prețurile reale ale lucrurilor au crescut cu 4 până la 5% în fiecare an. Asta înseamnă că ele se dublează cam la fiecare 18 ani. Privind din cealaltă parte, valoarea banilor tăi este înjumătățită la fiecare 18 ani. În același timp, asta înseamnă și că valoarea investițiilor tale în bunuri tangibile se dublează în medie la fiecare 18 ani.

O formulă aproximativă pentru calcularea consecințelor inflației este:

72: rata inflației = numărul de ani în care bunurile tale monetare se înjumătățesc

Dacă rata anuală a inflației este de 4% de exemplu, atunci împarți 72 la 4. Rezultatul este 18. Asta înseamnă că banii tăi vor avea jumătate din puterea lor de cumpărare peste 18 ani. La o rată a inflației de 9%, va dura doar opt ani pentru ca banii tăi să-și înjumătățească valoarea. 9% nu este o rată a inflației nemaiîntâlnită. A fost atât de mare nu cu mult timp în urmă.

Inflația este de partea ta

Pe scurt, putem spune că inflația este un dușman al banilor tăi și un prieten al bunurilor tale tangibile. Vestea bună este: valoarea banilor tăi scade în aceeași măsură în care crește valoarea bunurilor tale tangibile.

Mai simplu spus: *Ceea ce numim inflație în termeni monetari se numește apreciere a valorii pentru bunurile tangibile*. Așa că, dacă investești în bunuri tangibile, nu trebuie să te temi de inflație. Aceeași inflație care distruge valoarea banilor crește valoarea bunurilor tangibile. Nu există nicio alternativă la a investi în bunuri tangibile. Spectrul deflației...

Al cincilea principiu

Trebuie să-ți asumi riscuri

Vrei să obții libertate financiară? Sau ai prefera cea mai bună securitate posibilă? Numeroși oameni răspund la această întrebare spunând: „Le vreau pe ambele”. Din păcate, aceasta nu este o opțiune. Nimeni nu poate să meargă pe drumul către libertatea financiară și să se mențină în totalitate în siguranță.

Motivul este simplu: libertatea și securitatea se exclud reciproc. Le putem considera două drumuri care duc în direcții opuse. De fiecare dată când facem un pas într-o direcție, ne îndepărtăm de cealaltă.

Mulți oameni pot visa la libertatea financiară și pot face câțiva pași în această direcție. În același timp, ei consideră că un nivel înalt de securitate este vital și se îndreaptă în respectiva direcție. Este ca și cum ar face un pas într-o direcție și apoi s-ar întoarce și ar face un pas înapoi în cealaltă direcție. Rezultatul este că stau mereu în același loc. Precum un hamster care aleragă pe roata lui; el fuge și fuge și nu ajunge niciodată nicăieri.

Libertatea și securitatea sunt forțe opuse. Oamenii care caută să fie liberi au o atitudine diferită față de oamenii care vor multă libertate. Cei din urmă sunt dispuși să își sacrifice libertatea pentru mai multă siguranță. Cu cât caută mai multă securitate, cu atât au mai puțină libertate.

Securitatea nu este sigură
și libertatea nu este gratuită

Cel mai important lucru pentru cel care caută securitate este să nu piardă. Frica de a pierde este mai mare decât dorința de a câștiga, în timp ce acela care alege libertatea vrea să câștige. Dorința acestor oameni de a avea bogății este mai mare decât frica de a pierde. Coachul meu spunea întotdeauna: „Nu juca pentru a nu pierde. Joacă pentru a câștiga”. Putem traduce acest sfat astfel: *investește-ți banii pentru a-i înmulți și nu economisi până ajungi la săr*acie*.*

Grija privind securitatea are dezavantaje serioase. Cine care caută securitate absolută va găsi doar frică. Aceștia sunt de fapt cei mai fricoși oameni. Lumea lor devine din ce în ce mai neagră și mai înfricoșătoare. Cel care e fixat pe securitate va dezvolta o viziune din ce în ce mai negativă asupra lumii. Astfel de oameni descoperă noi pericole la fiecare colț.

Securitatea nu este niciodată în totalitate sigură. La urma urmei, dacă investești doar în bunuri foarte sigure, poți avea o singură certitudine: inflația și taxele îți vor devora banii. Cineva care alege doar bunuri „sigure" va rămâne pe termen lung cu mult mai puțini bani decât un investitor care își asumă niște riscuri.

Totuși, nici libertatea nu este gratuită. Libertatea vine cu un preț: curaj, putere și disponibilitatea de a face greșeli. Prețul libertății nu este unul mic: frici curente, dubii, lipsa înțelegerii din partea celorlalți... dar când ai curajul să profiți de o șansă, când ai puterea de a face greșeli și de a învăța să faci față eșecurilor, atunci vei resimți o libertate pe care puțini oameni o cunosc vreodată.

Eșecurile

Doar oamenii care sunt pregătiți să suporte eșecurile își pot asuma riscuri. Când cineva spune: „Asta este prea riscant pentru mine", spune, de asemenea: „Nu vreau să fac o greșeală". Și spune: „Consider greșelile ca fiind ceva esențialmente rău".

Adevărații investitori știu că a pierde face parte din câștig. Oricine a iubit vreodată cu adevărat a avut și inima frântă la un moment dat. Și nimeni nu a devenit vreodată bogat fără a pierde niște bani pe parcurs. Încă nu am cunoscut niciun investitor bogat care nu a pierdut niciodată bani. Dar știu mulți oameni săraci care nu au pierdut niciodată bani cu acțiunile la bursă...

Este prea periculos să eviți complet riscul. Astfel, vei pierde mai mulți bani decât îți poți permite. Vom putea să câștigăm pe termen lung doar dacă ne asumăm riscul de a încerca lucruri noi. Desigur, cine încearcă lucruri noi va face și greșeli. Greșelile au un efect

extraordinar: ne fac atenți și ne mențin umili. Oamenii umili învață mai multe decât oamenii care cred că au toate răspunsurile.

Singura întrebare este ce vrem să vedem într-o greșeală. O vedem ca pe o ipotecă, o povară pentru viitor? Sau o vedem ca pe o investiție în viitor?

Concluzie

Care sunt implicațiile practice ale acestor lucruri? Ar trebui, cu siguranță, să îți păstrezi o parte din bani sub formă de bunuri monetare, precum conturi cu depozite la termen, fonduri de numerar și obligații. Dar cealaltă jumătate ar trebui alocată investițiilor în bunuri tangibile. Dacă nu ai timp să investești în acțiuni, alege un fond mutual. Dacă vrei să te străduiești să devii investitor, vei vrea, de asemenea, să investești în imobiliare și companii.

Al șaselea principiu

Repartizează-ți investițiile

Acesta este cel mai important principiu dintre toate. Indiferent de deciziile pe care le iei, fie că preferi să mergi pe drumul rapid sau pe cel lent, repartizează-ți investițiile.

Niciunul dintre noi nu poate ști ce rezervă viitorul și din cauza asta vor trece mulți ani până să ne putem uita în urmă și să știm care acțiuni au fost într-adevăr cele mai rentabile. Singura soluție este să îți repartizezi banii.

Nu știm dacă următorii zece ani vor duce la inflație sau deflație. O înflorire economică, o recesiune sau chiar o criză economică, sau poate nu se va schimba mai nimic. Pentru că nu putem ști asta, investește-ți o parte din capital în bunuri monetare și o parte în bunuri tangibile. Alege o varietate de investiții în bunuri monetare. Nu știm nici care bunuri tangibile se vor dezvolta cel mai bine. Pentru că nu știm asta, ar trebui să îți repartizezi capitalul și aici. Cumpără fonduri care acționează la scară globală. Cumpără imobiliare

(acțiuni). Dacă nu ai prea mult capital, alocă jumătate fondurilor monetare și repartizează cealaltă jumătate în mai multe fonduri mutuale mari.

Al șaptelea principiu

Există o diferență între un capitalist și un investitor mediu

Investitorul mediu este interesat de valori medii. El ar putea întreba: „Care a fost evoluția medie a acestor acțiuni în ultimii 5, 10 sau 20 de ani? *Valorile medii sunt pentru investitori medii*. Ruta lentă duce adesea la rezultate medii. Dacă vrei să te îmbogățești rapid, trebuie să fii mai bun decât media.

Investitorul mediu face profit în perioadele în care piețele au tendințe ascendente. Când piețele scad, el are o singură variantă: să aștepte vremuri mai bune. Un capitalist adevărat nu așteaptă pur și simplu să treacă vremurile grele. El acționează. Pentru asta e nevoie de timp și de cunoștințe.

El nu va avea niciodată un succes total, dar va învăța din greșeli și nu va fi niciodată descurajat. Capitalistul își acceptă greșelile ca fiind o parte necesară a succesului peste medie. Investitorului mediu nu-i plac greșelile; le vede ca pe niște înfrângeri personale.

Investitorul mediu crede că urcările și scăderile pieței vor atinge o medie cu o valoare pozitivă. Într-un fel, el își pune avionul pe pilot automat și apoi așteaptă.

În ultimii 50 de ani, aceasta a rezultat într-o creștere medie pe termen lung de peste 12% în ciuda multor crize, eșecuri și a câtorva războaie. *Valorile medii cu siguranță nu sunt rele.* Valorile medii sunt pur și simplu medii, atâta tot. Este doar o chestiune de alegere.

Întotdeauna plătim un preț: dacă pariezi pe valorile medii, vei rămâne aproape neputincios în timpul perioadelor nefavorabile. Poți doar să vinzi, și atunci nu vei face profit. Sau poți să rămâi pe poziții și să aștepți să vină vremuri mai bune. Dar nici nu vei obține

profit până nu se redresează situația economică. Desigur, ai avantajul extraordinar că nu trebuie să dedici prea mult timp acțiunilor tale. Cu toate acestea, dacă tendințele din trecut continuă, vei avea câștiguri medii de peste 12%.

Însă dacă vrei să fii un capitalist adevărat, trebuie să continui mereu să înveți și să dedici mult din timpul tău.

Fondurile speculative

Așa cum am spus deja, capitaliștii adevărați nu se mulțumesc să facă bani doar atunci când piețele înfloresc, așa cum fac investitorii medii. Din acest motiv, investitorii bogați dețin adesea fonduri speculative. Exact așa cum un gard împiedică o turmă de oi să fugă, un fond speculativ[11] are rolul de a împiedica acțiunile să piardă prea mult din valoare. Un fond speculativ încearcă să se protejeze de perioadele proaste prin opțiuni. Acoperire înseamnă asigurare, protecție împotriva pierderilor.

În timp ce investitorul mediu nu este protejat de pierdere, un fond speeculativ încearcă să se protejeze. Un fond speculativ poate face profit și pe piețele aflate în cădere, ba chiar profituri mari.

Desigur, nu există siguranță nici aici – chiar dacă oamenii au crezut multă vreme că fondurile speculative reprezintă culmea înțelepciunii. Adevărul este că tranzacțiile complicate pot chiar să crească riscul. Investitorul mediu consideră că opțiunile sunt foarte riscante. Și ele chiar sunt. Dar un capitalist adevărat știe: „Riscul de a nu-ți salva acțiunile este mai mare”.

În această situație nu e vorba de ce este „corect”. Orice monedă are două fețe. Aici avem de-a face cu un principiu al capitaliștilor adevărați: să nu stai să aștepți, ci să întreprinzi mai mult decât media; să nu accepți niciodată o situație așa cum este, ci să cauți noi căi.

---

[11] Fondurile speculative se numesc *hedge funds* în engleză, *hedge* însemnând gard viu. (n.tr.)

Două căi

În viață și în această carte ne confruntăm neîncetat cu o alegere între două căi: calea lentă și calea rapidă. Dacă te mulțumești să obții libertatea financiară în 20 de ani, atunci alege calea lentă, calea investitorilor medii. Nu este nimic greșit în asta. Este vorba de planul tău de viață, de valorile și prioritățile tale. Este alegerea ta și trebuie să te simți confortabil cu ea.

Dacă alegi calea rapidă, trebuie să fii mai bun decât media. Fie trebuie să câștigi semnificativ mai mult sau să înființezi o companie, fie trebuie să fii un capitalist cu succese peste medie. În fiecare dintre aceste trei cazuri trebuie să investești mult timp și studiu, studiu și iar studiu. Ține minte: înveți cel mai repede cu un coach.

Acum am ajuns la deciziile importante pe care trebuie să le iei...

Partea a II-a

Decizii importante

Odată ce ai citit principiile, este timpul să iei câteva decizii importante. O decizie se referă la faptul că nu poți alege ambele alternative deodată. Trebuie să alegi întotdeauna una dintre ele.

Din moment ce ai citit această carte până aici, presupun că nu vrei să economisești până ajungi sărac. Vom scoate deci din calcul alegerea de a investi doar în fonduri monetare.

Întrebarea 1: Când vei intra într-o obligație?

Ce este mai important pentru tine: să trăiești bine și distins cât mai repede posibil sau să atingi anumite praguri financiare mai întâi? Te rog să citești mai întâi capitolul 12 înainte de a da un răspuns final la această întrebare. Vei deveni bogat cel mai rapid dacă te angajezi în obligații *după* ce ai obținut securitatea financiară. Cei mai bogați oameni sunt cei care ajung chiar atât de departe încât obțin libertatea financiară înainte de a se angaja într-o obligație.

Întrebarea 2: Vrei să investești sau să speculezi?

Așa cum am discutat, ar trebui să depui cel puțin o parte din bani în acțiuni sau fonduri mutuale. Chiar dacă decizi să fii investitor, recomand în continuare aceste bunuri. La urma urmei, cel mai important principiu al investiției este să îți repartizezi investițiile.

Așa că, de fapt întrebarea este doar: Este suficient pentru tine să fii un speculant sau ți-ar plăcea să acționezi și ca investitor? Gândește-te la următoarele întrebări: Cât timp vrei să dedici acestui lucru? Îți permit angajamentele tale să acționezi și ca investitor? Vrei să speri la câștiguri medii sau să câștigi un venit din investițiile tale chiar de la început?

Permite-mi să-ți dau încă un motiv pentru care calea investiției este mai rapidă. Dacă dorești să cumperi o proprietate care aduce profit, banca ta îți va da un împrumut pentru asta. Băncile inteligente nu îți vor da un împrumut pentru a cumpăra acțiuni.

Ce crezi că va fi mai rapid, să economisești 500.000 de euro din propriii tăi bani pentru a specula cu ei sau să economisești 100.000 de euro și să împrumuți restul de 400.000 de euro pentru a cumpăra o proprietate de 500.000 de euro?

Dar nu uita: vei avea nevoie de multe cunoștințe și experiență pentru această cale. Pentru a descoperi cum poți fi investitor, ar trebui cu siguranță să citești mult mai multe cărți, să mergi la seminare și să înveți de la oamenii de succes.

Întrebarea 3: *Dorești să investești pe cont propriu sau ai prefera să acționezi alături de un consultant?*

De-a lungul istoriei, oamenii și-au îmbunătățit cel mai mult calitatea vieții atunci când fiecare dintre ei s-a concentrat pe lucrul pe care îl face cel mai bine. Diverse domenii au fost delegate acelor oameni care erau cei mai buni în rolurile respective. Odată ce am înțeles acest adevăr, mi-am pus întotdeauna încrederea în sfatul unui bun consultant. Aceasta a fost o decizie bună.

Decide dacă preferi să îți stabilești singur acțiunile și să le gestionezi sau dacă preferi să cauți un consultant competent. Cea mai bună cale de a găsi un expert este prin recomandări: întreabă-ți cunoștințele bogate dacă îți pot recomanda un consultant bun.

Întrebarea 4: Cum dorești să-ți împarți banii între investițiile în *bunuri monetare și cele în bunuri tangibile?*

Așa cum am menționat deja, această întrebare depinde de fapt de scopurile tale. Îți poți da seama de acestea în capitolul următor și poți găsi sugestii pentru o împărțire rezonabilă.

Sensibilitatea ta la risc va fi decisivă aici. Acest lucru poate fi greu de descoperit, pentru că situațiile și condițiile de piață diferite vor duce la estimări diferite.

Împărțirea banilor depinde, de asemenea, de câți bani deții în prezent. Uitându-te la rezultatele acestui test, vei vedea recomandări pentru o împărțire diferită, în funcție de capitalul tău disponibil.

În cele din urmă, trebuie să iei în considerare vârsta pe care o ai. Vechea regulă de bază se aplică bine aici:

100 minus vârstă = procentul maxim pentru acțiuni și fonduri mutuale.

Întrebarea 5: Ce produse ar trebui să alegi?

Există câteva opțiuni pentru a găsi produsele potrivite: întreabă un bun consultant sau citește o revistă economică recentă.

De exemplu, știai că și unele asigurări de viață oferă profituri medii de 12%?

Basme și iluzii

În următorul capitol, te-aș invita să dezvolți trei planuri financiare. Planificarea viitorului este o chestiune dificilă. Viitorul pe care ni-l imaginăm nu va veni niciodată. Lucrurile ies întotdeauna diferit de cum ne așteptăm. Adesea, complet diferit, câteodată, doar puțin diferit. Uneori mai rău, alteori mai bine, dar întotdeauna diferit. Ideea noastră privind viitorul este în general un basm. Nici chiar *propriul nostru* viitor nu va fi niciodată așa cum ni-l imaginăm.

Tot ce spunem despre propriul nostru viitor este, prin urmare, ori un basm, ori o iluzie. Nu ne putem prezice viitorul. Așa că putem pune la îndoială orice tip de planificare. Are vreun rost să planificăm, din moment ce nu putem ști ce va aduce viitorul?

Răspunsul este da. Din contră, ar trebui categoric să facem planuri, fiindcă lucrurile pe care le gândim și le spunem au tendința de a se adeveri. Multe dintre basmele și iluziile pe care ni le spunem despre viitorul nostru chiar se adeveresc.

Modelarea viitorului

Pe lângă asta, mereu se fac planuri. Dacă tu nu planifici, atunci o face altcineva. Ori faci o schiță a vieții tale, ori o va face altcineva pentru tine. Cine se ține de planurile sale, va începe să modeleze viitorul. Acești oameni își fac visurile să se adeverească, puțin câte puțin.

Nu putem prezice viitorul, dar îl putem modela. Acest lucru este adevărat nu doar pentru gândurile și cuvintele pozitive, ci se aplică la fel de bine și celor negative. Și gândurile pesimiste au tendința de a se îndeplini. Mulți oameni se conving singuri că viața lor sigur va fi plină de probleme. Pericolul este că aceste gânduri devin un adevăr.

Vorbește cu oameni care sunt foarte nefericiți și au parte de prea puține succese sau împliniri. De multe ori, aceștia vor fi oamenii care creează viziuni teribile cu privire la viitorul lor. Ei spun lucruri precum: „Nu voi fi niciodată bogat.", „Libertatea financiară este doar un basm pentru mine.", „Viitorul meu pare sumbru.".

Și acestea sunt basme și iluzii, sunt doar niște scenarii, dar sunt scenarii care au puterea de a deveni realitate.

Acești oameni își întăresc convingerile discutând cu alți oameni care au previziuni la fel de negative privind viitorul. Oamenii negativi se atrag unii pe alții.

Cel care prezice constant un viitor întunecat va ajunge să trăiască exact într-un astfel de viitor întunecat. Și atunci va spune: „Știam că am dreptate. Optimiștii aceștia sunt nerealiști".

Adevărul nu este că acești oameni și-au *prezis* corect viitorul, ci că și-au *creat* viitorul.

O mare oportunitate

O mare oportunitate decurge de aici: pe de o parte, tot ce spunem despre viitor este un basm și o iluzie, dar, pe de altă parte, acestea au tendința de a se îndeplini. Acest lucru este la fel de adevărat pentru închipuirile negative ca și pentru visurile frumoase.

Așa că de ce nu preferăm să ne imaginăm scenarii care ne plac? De ce nu ne imaginăm viitorul în care ne-ar plăcea să trăim? Dintre toate variantele de viitor, de ce am alege una în care nu ne-ar plăcea să trăim?

Reuniunile de clasă confirmă acest adevăr într-un mod izbitor. Cu puțin timp în urmă, am participat la reuniunea de 30 de ani a clasei mele. M-am întâlnit cu vechi prieteni și colegi și mi-am amintit ce spuseseră cu mulți ani în urmă. Unul dintre ei spusese întotdeauna că va fi bogat într-o zi. Își imagina viitorul minunat, în culori vii. A fost interesant să văd că într-adevăr devenise un om bogat.

Un altul spusese: „Vreau să am într-o zi propria mea companie. Dar întotdeauna mă voi chinui cu calculele". În școală vânduse deja cârnăciori și dulciuri până i s-a permis să își deschidă un mic stand în atelierul de creație al școlii. La reuniune mi-a spus: „Am avut o afacere de succes, dar, din cauza problemei mele cu calculele, partenerul meu a reușit să mă înșele".

Fiecare dintre ei își spusese sieși și oamenilor din jurul lor basme total diferite despre viitorul lor. Niciunul dintre ei nu ar fi putut prezice cu exactitate viitorul, dar basmele lor s-au adeverit.

Dar dacă într-adevăr nu cred într-un viitor strălucit?

Din experiența mea, acestea sunt cuvintele care le vin tuturor în minte. Unii participanți îmi spun înainte de seminar: „Aceste scenarii negative îmi vin în minte fără să vreau. Știu că nu este înțelept, dar nu le pot controla".

Aceasta este o problemă reală. Sunt două lucruri pe care aș dori să le spun în această privință: primul, că am avut odată această problemă eu însumi. Imediat îți voi spune cum m-a ajutat coachul meu în privința asta. O descriere detaliată ar depăși însă scopul acestei cărți.

Gândurile noastre în cele mai întunecate momente

Ce îți spui în cele mai întunecate momente ale tale? Ce basme îți spui ție însuți și altora? Ce scenariu ți se pare cel mai probabil?

Eram falit la 26 de ani. Chiar mă chinuiam. Mama îmi spunea: „Vezi ce se întâmplă când renunți la studii și nu obții o slujbă potrivită?”

Pe atunci aveam tendința să-mi plâng de milă. Mi-ar fi plăcut să mă ascund în pat și să dorm toată ziua. Nu aveam nici măcar o fracțiune din puterea pe care o am astăzi, putere pe care mi-am creat-o depășind situații dificile.

Totuși, nu voiam ca mama să aibă dreptate cu avertismentele ei, așa că i-am spus: „Într-o zi voi fi bogat, poți paria pe asta. Vei fi foarte mândră de mine într-o zi. Îți promit”.

Pe atunci aveam o dilemă. Tocmai îi promisesem mamei că voi fi bogat într-o zi. Făcusem deja câteva planuri financiare cu coachul meu, exact cum vei face și tu în capitolul următor. În plus, îi promisesem acestuia că mă voi strădui și că nu voi renunța. Le spusesem chiar și prietenilor și colegilor mei că voi avea succes. Nu voiam să-mi încalc promisiunea. Pe de altă parte, eram chinuit de dubii.

E ușor să fim optimiști în privința viitorului atunci când lucrurile merg bine, dar cum rămâne cu momentele întunecate? În timpul colaborării cu coachul meu am trecut prin niște situații foarte dificile. În acele situații m-a încurajat să spun: „Acum a venit timpul să îmi stabilesc scopuri mai înalte”. L-am contrazis: „Asta chiar nu este realist”.

La asta, coachul meu a răspuns: „Tot ce ce îți spui ție și altora despre viitorul tău este un basm. Așa că cel mai bine e să îți spui un basm frumos. Când basmul se adeverește, vei trăi un vis, și nu un coșmar”.

Uneori mă întreba din senin: „Care este basmul tău despre viitor?” Nu accepta scenarii negative. Așa că i-am povestit despre un viitor glorios, în care nici eu nu credeam cu adevărat uneori. I-am spus despre dubiile mele.

El a spus: „Dubiile sunt normale. Aceasta este doar o idee negativă despre viitor. Două lucruri sunt importante în continuare: în primul rând, nu spune nimănui în afară de mine despre aceste dubii. Și în al doilea rând, sună-mă imediat ce unul dintre aceste dubii îți intră în minte. Atunci vom putea vorbi despre un basm frumos”.

Exact asta am făcut. Cu timpul, dubiile mele s-au stins și scenariile mele pozitive au dobândit din ce în ce mai multă putere.

Aici aș repeta un mic sfat din prima parte a acestei cărți: înconjoară-te de oameni pozitivi, de oameni care vor să îți asculte visele, și nu coșmarurile.

Cui i-e frică de Bau Bau?

Când erai copil te-ai jucat vreodată „Cui i-e frică de Bau Bau”? Mi-a fost frică de Bau Bau mult timp. Mă uitam sub pat și în dulap. Nu mă duceam în pivniță după lăsarea serii.

Mulți oameni au rămas speriați de Bau Bau toată viața lor – mult timp după ce au ajuns la maturitate. Bau Bau capătă atunci alte nume: șeful cel rău, funcționarul fiscal, competitorul... așa că stai treaz noaptea și schițezi scenarii groaznice în nuanțe întunecate. Coșmaruri.

Rezultatele sunt aceleași pentru mulți adulți ca și pentru copii: „Când îl vedem, o să fugim”. Cine fuge de viitor evită nu doar ghinionul, ci și fericirea. Și astfel fugi de viitorul care ți se cuvine. Fuga devine un plan – un plan care înlocuiește planurile financiare optimiste și utile.

Amintește-ți de cele două creaturi pe care fiecare dintre noi le poartă în sine. O creatură vorbește cu vocea unui ratat financiar, cealaltă are vocea inteligenței financiare. O creatură vede coșmaruri, cealaltă vede un viitor minunat. Amândouă îți spun basme. Dar ambele visuri au tendința de a se adeveri.

Urmărește vocea care duce spre un viitor extraordinar. Nu asculta dubiile și scenariile negative. Ascultă visurile frumoase. Alege basmul care ți-ar plăcea să devină realitate într-o zi. Apoi plănuiește-l folosindu-te de următorul capitol.

Urmărind aceste planuri pas cu pas, basmul tău se va adeveri.

Rezumat de puncte forte

- Învață să distingi între investiții, speculații și obligații.
- Un investitor face profit atunci când cumpără, nu când vinde.
- Nu te angaja în obligații *prea devreme*. Ar trebui să economisești o anumită sumă înainte să-ți cumperi propria casă.
- Casa ta nu este un bun de investiții; este un bun de lux.
- Un investitor *câștigă* bani; un speculant *obține* bani.
- Bunurile tangibile întrec bunurile monetare.
- Dacă vrei să obții libertate financiară, trebuie să îți asumi riscuri.
- Repartizează-ți investițiile: pune o parte din banii tăi în bunuri monetare și restul în investiții de bunuri tangibile.
- Investitorii trebuie să fie pregătiți să învețe mereu și să dedice multe ore din timpul lor.
- Ia decizii: Te bucură să obții securitatea financiară în 15 sau 20 de ani sau vrei să mergi pe ruta rapidă? Te bucură să fii speculant sau vrei să fii investitor?
- Nu putem prezice viitorul, dar îl putem modela.
- Urmează-ți vocea care prezice un viitor extraordinar. Visurile au tendința de a se adeveri.

12

Protecție financiară, securitate și libertate financiară

„Există două căi pentru a atinge fericirea. Trebuie fie
să ne diminuăm dorințele, fie să ne sporim mijloacele...
Dacă ești înțelept, le vei face pe amândouă în același timp.”

Benjamin Franklin

Oricine are dreptul să își urmeze visurile financiare. Și tu îl ai! Totuși, pentru a-ți face visurile să se adeverească, trebuie mai întâi să le definești.

Când obții protecția financiară, securitatea sau libertatea financiară? Care sunt diferențele dintre ele? De câți bani ai nevoie și cât durează să atingi aceste scopuri?

Primul plan: Protecție financiară

Probabil ai auzit deja despre stabilirea adecvată a scopurilor. Te-ai gândit vreodată să folosești această putere pentru finanțele tale?

Te rog să răspunzi la o întrebare. Să presupunem că sursele tale de venit dispar deodată complet și nimeni nu este dispus să îți mai împrumute bani. Compania ta dă faliment sau ești concediat sau te îmbolnăvești. Cât timp ai putea să îți plătești facturile și să trăiești de pe urma banilor pe care îi deții acum?

Exact asta înseamnă protecție financiară – dacă s-ar întâmpla ceva neașteptat, ai putea trăi bine în continuare pentru că ai o rezervă. În celebrele sale *Legi*, Dr. Murphy a spus: „Dacă ceva poate să meargă prost, va merge prost”.

Hai să stabilim mai întâi ce sumă ți-ar trebui lunar dacă s-ar ivi o urgență. Notează-ți toate costurile fixe care ar trebui plătite chiar dacă te-ai îmbolnăvi. Dacă ești angajat, scrie doar costurile tale fixe private. Ca liber profesionist, include și costurile afacerii.

Privat:

Ipotecă / Chirie ___________euro

Mâncare / Gospodărie ___________ euro

Mașină ___________ euro

Asigurări ___________ euro

Impozite ___________ euro

Rambursarea creditului ___________ euro

Telefon / Internet ___________ euro

Rambursarea

împrumuturilor ___________ euro

.... ___________ euro

.... ___________ euro

Total lunar ___________ euro

Afacere:

Ipotecă / Chirie ___________ euro

Costuri de birou ___________ euro

Salarii ___________ euro

Telefon / Internet ___________ euro

Înlocuitorul tău ___________ euro

Rambursarea creditului ___________ euro

Mașină ___________ euro

.... ___________ euro

.... ___________ euro

Total lunar ___________ euro

Conform acestei liste, de ce venit ai nevoie lunar pentru a te proteja din punct de vedere financiar?

Privat ___________ euro

Afacere ___________ euro

Pentru cât timp ai nevoie de protecție financiară?

Numărul de luni pentru care vrei protecție financiară depinde de nevoia de securitate și de optimismul tău.

Hai să presupunem că te îmbolnăvești și îți pierzi slujba. Câte luni ar dura până ți-ai reveni și ai găsi o nouă slujbă potrivită? Majoritatea oamenilor au nevoie de rezerve pentru șase până la douăsprezece luni pentru a se simți protejați.

De cât timp ai avea nevoie până să-ți găsești o slujbă potrivită și să primești iarăși un venit?

__________ luni

Acum ia suma lunară de care ai nevoie pentru protecția ta financiară și înmulțește-o cu numărul de luni pentru care vrei protecție.

___________euro x __________ luni =___________euro

Ultima cifră pe care tocmai ai scris-o este minimul absolut de care ai avea nevoie pentru protecție financiară. *Îți datorezi ție însuți*

și sănătății tale fizice și emoționale să deții această rezervă. I-o datorezi, de asemenea, familiei tale.

Vei putea să te relaxezi și vei avea timp să cauți o slujbă satisfăcătoare doar dacă ai suma pe care ai calculat-o mai sus. Doar atunci poți să te relaxezi și să îți revii. Fiecare persoană are nevoie să se simtă protejată. Oricât de puternici sunt nervii tăi, tot mai bine te descurci dintr-o poziție de putere. Protecția financiară este această poziție de putere.

Nimeni nu este scutit de nenorociri, accidente și lovituri ale sorții. Dar toată lumea își poate lua măsuri de precauție pentru a putea să înfrunte cu demnitate astfel de evenimente. Cât de umilitor este dacă, pe lângă o nenorocire, ajungi și în sărăcie acută – dacă, din cauza problemelor financiare, ești forțat să faci compromisuri!

Protecție financiară pentru afacerea ta

În 1996, aproximativ 500.000 de afaceri germane s-au lansat și 400.000 și-au închis porțile. Motivul principal pentru care 80% din toate afacerile noi eșuează în primii doi ani de activitate este lipsa de capital.

O altă cauză la fel de importantă este rata neîndeplinirii obligațiilor de plată de către clienți, așa cum au confirmat două treimi dintre deținătorii de companii intervievați. Ei au afirmat că plățile necolectate și cele întârziate sunt ceilalți factori care contribuie la eșec.

Prin urmare, ai nevoie de protecție financiară, nu doar pentru tine, ci și pentru afacerea ta. Gândește-te, dacă firma ta nu ar mai primi deodată nicio plată, pentru cât timp ai avea nevoie de protecție financiară? Mulți dintre clienții tăi plătesc cu întârziere, iar unii doar după o scrisoare trimisă de avocatul tău. Alții plătesc doar după ce îi dai în judecată. Uneori poți pierde procesul din cauza unor circumstanțe neașteptate, alteori îl poți câștiga, dar tot te confrunți doar cu costuri, pentru simplul fapt că partea adversă nu are niciun ban să te plătească și astfel nu poți primi nimic de la ei.

Creează pentru afacerea ta o protecție financiară de care să nu te atingi niciodată.

Dar vreau să investesc...

Se prea poate să îți fie rănit spiritul antreprenorial dacă, în special la începutul unei faze de creștere, nu îți poți folosi toți banii pentru înființarea sau extinderea afacerii. Gândește-te însă la circumstanțe neprevăzute. Bazează-te întotdeauna pe Legea lui Murphy: *E bine să investești. Dar să investești la timpul potrivit e și mai bine.*

Economia este ciclică. Următoarea recesiune se va petrece inevitabil. Compania ta ar putea fi îngropată la următoarea cădere a piețelor. Este însă posibil să ai destui bani pentru a profita de oportunitățile care apar în această perioadă de criză. Oportunitățile de investiție sunt cele mai mari în timpul unei recesiuni severe. Dar numai dacă ai bani! Ne-ar trebui mii de cărți pentru a enumera numele companiilor care au trebuit să fie închise pentru că nu au avut protecție financiară, dar și pentru a enumera toate afacerile care, în perioade de criză – pentru că au putut plăti în numerar – au putut să se dezvolte, ajungând niște companii gigantice.

De aceea ar trebui – atunci când ai în piept o inimă de antreprenor adevărat – să îți creezi protecția financiară. În vremuri de criză, aceasta te va salva de la faliment și va finanța oportunitățile care apar.

Cât de mult va dura să obțin protecția financiară?

Aici se aplică o regulă simplă: cu cât scopul tău este mai mic, cu atât îl atingi mai rapid. Asta nu contrazice expresia menționată în capitolul 4. Acolo vorbeam despre scopuri pe termen lung. Cu cât scopul tău pe termen lung este mai înalt, cu atât „mai realistă” este realizarea lui.

Protecția financiară este un scop pe termen scurt. Ar trebui să fie următoarea ta țintă, una pe care trebuie să o atingi cât mai repede posibil (în cazul în care nu ai atins-o deja).

Există trei motive pentru care este avantajos să îți stabilești un scop mic pentru început. Hai să luăm un exemplu:

Lester Luxury[12] obține un venit net de 2.800 de euro și are nevoie de 2.650 de euro, ceea ce înseamnă că poate economisi 150 de euro pe lună. Pentru a se simți în siguranță, el crede că ar avea nevoie de protecție financiară pentru o perioadă de zece luni. Ar avea deci nevoie de 26.500 de euro. Pentru a economisi acea sumă punând deoparte 150 de euro pe lună, ar avea nevoie de aproximativ 15 ani (excluzând dobânda). Din moment ce protecția financiară este un plan minim pentru început, Lester Luxury își pierde rapid interesul și renunță complet la eforturile sale. Legea lui Murphy este desigur pe cale să se aplice.

Mitch Miser[13] câștigă, de asemenea, 2.800 de euro pe lună și își dorește și el protecție financiară pentru zece luni. El însă are nevoie de numai 1.950 de euro pe lună, așa că scopul său este mai mic. Are nevoie doar de 19.500 de euro pentru protecție financiară. În plus, el economisește mai mult și își poate realiza obiectivul mai repede: își atinge scopul în decurs de doi ani!

Există trei motive pentru care este avantajos să ai un scop mic pentru protecția financiară:

1. Dacă scopul tău este mai mic, îl vei atinge mai repede.

2. Dacă poți trăi cu mai puțin, poți economisi mai mult și îți poți obține protecția financiară mai repede.

3. Perseverezi pentru că aproape îți poți „atinge" primul scop.

Planul de buget

Nu sunt un mare admirator al bugetelor stricte. Totuși, fiecare ar trebui să aibă de-a face cu un buget din când în când – doar pentru a deveni conștient de cât de mult cheltuiește de fapt într-o lună. *Până obții protecția financiară, ar trebui să te gândești să-ți faci un buget.*

Dacă ești conștiincios în privința asta, vei avea surprize plăcute. Mai jos vei găsi o foaie de lucru pentru un plan de buget. Mai întâi, fă-ți o listă cu toate veniturile și cheltuielile.

---

[12] *Luxury* – lux. (n.tr.)

[13] *Misery* – avar. (n.tr.)

Evident, nu realizezi un plan de buget făcând o listă. Cu toate acestea, dobândești informații valoroase și o privire de ansamblu asupra cheltuielilor tale reale.

Un plan de buget este mai complex decât o simplă listă. Începi să planifici doar după ce ți-ai notat toate costurile. Apoi ai două posibilități:

1. După fiecare element din listă, scrie cât de mult vrei de fapt să cheltuiești pentru acel punct. Nu te gândi dacă este realist sau cât de mult trebuie să economisești. Planul își găsește adesea singur rezolvarea, chiar când totul părea imposibil la început.

2. Mai întâi scrie suma maximă pe care vrei să o cheltuiești în fiecare lună, iar apoi vezi la ce puncte poți reduce cheltuielile, așa încât să nu depășești această sumă.

	Prezent		Viitor	
Venit	*Brut*	*Net*	*Brut*	*Net*
Angajare				
Activitate independentă				
Agricultură și silvicultură				
Chirii de pe urma proprietăților				
Ocupații adiționale				
Pensii				
Asigurări directe				
Investiții de capital				
Beneficii de asigurare				
Alocație pentru studii				
Alocații familiale				
Alte alocații sociale				
Alte surse				
Plăți de concediu				
Bonusuri				

Total Toate sursele de venit				
Venit anual impozabil				
Tranșă de impozitare				
Deduceri				

	Prezent		Viitor	
Cheltuieli	*Brut*	*Net*	*Brut*	*Net*
Transport				
Impozite pe mașină				
Benzină				
Service și reparații				
Asigurarea mașinii				
Zboruri				
Autobuz, tren, taxi				
Leasing sau finanțare				
Comunicații				
Telefon				
Telefon mobil				
e-mail, internet, computer				
Relaxare				
Facturi televiziune prin cablu				
Cluburi				
Hobby-uri				
Sporturi				
Timp liber				
Vacanțe				
Costuri de trai				
Grădiniță				
Școală privată				

Animale de companie				
Tutun				
Mâncare și băuturi				
Gospodărie				
Haine				
Achiziții majore				
Restaurante				
Coafor și cosmetice				
Bani de buzunar				
Seminare și cursuri				
Ziare, reviste, cărți				
Subtotal				

	Prezent		Viitor	
Cheltuieli	*Brut*	*Net*	*Brut*	*Net*
Casă				
Chirie, tarife pentru servicii				
Rambursarea ipotecii				
Reparații și amenajare interioară				
Electricitate, gaz, petrol				
Tarife apă				
Impozit pe proprietate				
Altele:				
Birou				
Chirie, tarife pentru servicii				
Rambursarea ipotecii				
Accesorii				
Echipamente pentru birou				

Poștă și servicii de curierat				
Mobilă de birou				
Angajați				
Subcontractori				
Altele:				
Economii, împrumuturi, asigurare				
Donații				
Fundații de binefacere				
Contract de economii 1				
Contract de economii 2				
Contract de economii 3				
Impozite				
Împrumut 1				
Împrumut 2				
Împrumut 3				
Asigurare privată de sănătate				
Asigurare privată în caz de accident				
Asigurare privată de pensie 1				
Asigurare privată de pensie 2				
Asigurare privată de pensie 3				
Asigurare de răspundere profesională				
Asigurare pentru servicii juridice				
Asigurare de conținut				
Asigurare de răspundere civilă				
Diverse				

Alte plăți regulate 1				
Alte plăți regulate 2				
Alte plăți regulate 3				
Alte plăți regulate 4				
Alte plăți regulate 5				
Total				

Și dacă bugetul nu este punctul tău forte?

Expresia *găsește un coach pentru punctele tale forte și o soluție pentru slăbiciunile tale* se aplică în special în cazul bugetului. Mulți oameni simt că sunt slabi când vine vorba de buget. Dacă acesta este cazul tău, atunci trebuie să găsești o soluție.

Dacă nu ai reușit încă să schițezi un plan bun de buget, probabil că asta nu va deveni niciodată unul dintre punctele tale forte. În loc să cumperi zece înghețate pe lună, ai putea începe prin a lua doar trei, iar în loc de înghețată normală ai putea comanda apă cu gheață. Acest lucru are sens dacă este punctul tău forte. Dar dacă nu este, iarăși trebuie să găsești o soluție.

„Nu deveni un specialist în lucruri neimportante” sau „Nu transforma chestiunile secundare în treaba ta principală” este un sfat bun. Caută soluții pentru acele puncte din buget care sunt cu adevărat importante – impozite, mașină, telefon. Dacă ești bun la respectarea unui buget, atunci la aceste trei puncte ai putea face adevărate minuni.

1. Impozite

În Germania, salariatul mediu lucrează până pe data de 20 iulie a fiecărui an pentru el însuși, iar de pe 21 iulie încolo, câștigurile sale se duc către stat (care folosește o mare parte din ele pentru a plăti dobânda la datoriile sale). Impozitele noastre cresc mereu și rămânem cu tot mai puțin. Situația este cam la fel în toată lumea dezvoltată.

Impozitele reprezintă cea mai mare cheltuială din viața ta. Dacă câștigi 2,5 milioane de euro într-o viață de muncă, aproape jumătate din ei se va duce la guvern. Există întotdeauna numeroși oameni care câștigă foarte mult și plătesc puține impozite, în parte pentru că declară pierderi și în parte prin structuri legale ale companiei străine.

Dacă trăiești într-o anumită țară pentru a câștiga un venit bun, atunci sunt de părere că ar trebui să plătești și impozite în acea țară. Cred însă că impozitele pe care le plătești ar trebui să fie în limite rezonabile, pe care un expert le știe și pe care legile fiscale le permit. Există, de asemenea, și alte locuri unde îți poți câștiga banii.

Recomand cu tărie să găsești un consultant competent. Nu vreau să spun un consultant fiscal care își limitează activitățile la contabilitate, ci pe cineva care te ajută în mod special să economisești bani din impozite. De regulă, merită să ai astfel de experți odată ce atingi un nivel de venit de 100.000 de euro. Peste 150.000 de euro, ei sunt esențiali. Sau, așa cum a spus Aristotel Onassis: „Aș face totul la fel ca prima oară, cu o singură excepție. Aș găsi consultanți buni mai devreme”.

2. Mașină

Majoritatea oamenilor cheltuiesc mult prea mult pe mașinile lor. O mașină nu este o investiție; este un obiect practic.

Dacă te uiți la tabelul ratelor de dobândă, îți vei privi mașina din altă perspectivă. Dacă în următorii zece ani ai conduce o mașină de două ori mai ieftină decât cea actuală, în 25 de ani vei economisi probabil, cel puțin, între unul și două milioane de euro. Pentru fiecare 5.000 de euro pe care îi cheltuiești atunci când cumperi o mașină, benzină, asigurare, impozite, reparații etc., ai economisi 100.000 de euro în zece ani. Aș vrea deci să-ți transmit o „regulă” pe care am învățat-o de la un fost coach: „Niciodată nu cheltui pe o mașină mai mult decât salariul tău pe două luni”.

S-ar putea să te gândești imediat: „Ce ar crede toată lumea?" Opinia altor oameni nu are nicio importanță. Un lucru este sigur: nu îți va afecta afacerea atât de mult pe cât crezi, dar va avea un mare impact asupra averii tale.

În cele din urmă, diferența dintre o mașină cu preț mediu și o mașină de lux nu este atât de mare încât să justifice între un milion și două milioane de euro. Cel puțin nu până ai într-adevăr primul tău milion!

3. Telefon

Petrecem prea mult timp la telefon și, în consecință, cheltuim prea mulți bani pe el. Acum câțiva ani am adoptat un obicei care mi-a înjumătățit aproape imediat facturile la telefon. Înainte să sun pe cineva, îmi scriu motivul pentru care sun. Nu vorbesc mult și trec direct la subiect. Odată ce mi-am atins scopul, închei conversația.

Descoperă care sunt cele mai mari trei cheltuieli din viața ta. Pe lângă cele menționate anterior, ai putea adăuga călătoriile, hainele, sporturile, hobby-urile etc.

Plănuiește acum

Știi acum de câți bani ai nevoie pentru protecția ta financiară. Știi, de asemenea, de unde trebuie să obții acești bani. Să sperăm că ești gata să faci un plan de buget până îți atingi primul scop financiar.

Acum trebuie să decizi câți bani vrei să economisești pentru a avea suficientă protecție financiară:

Voi economisi _______euro în fiecare lună.

Prin urmare, voi obține protecția financiară până în data de __________.

Sfat important

Obține-ți protecția financiară cât mai repede posibil.

- Ți-o datorezi ție însuți, sănătății, familiei și încrederii tale în tine.
- Nu este acceptabil ca o persoană să nu își poată atinge măcar acest scop minim.
- Indiferent ce s-ar întâmpla, ești protejat din punct de vedere financiar.
- Depune acești bani în siguranță și asigură-te că sunt disponibili imediat.
- În același timp, ai pus și bazele averii tale.
- Astfel ai stabilit cel puțin un minimum de libertate adevărată.

Câștigă mai mult sau cheltuiește mai puțin

Ar fi preferabil să câștigi mai mult mai degrabă decât să cheltuiești mai puțin? Practic ai aceste două opțiuni și încă o posibilitate. Benjamin Franklin a spus-o foarte succint astfel: „Există două căi pentru a atinge fericirea. Trebuie fie să ne diminuăm dorințele, fie să ne sporim mijloacele – oricare din ele s-ar putea să meargă – rezultatul este același și fiecare om trebuie să decidă pentru el însuși și să facă ceea ce îi este mai ușor. Dacă ești bolnav sau sărac, indiferent cât de greu ar fi să îți diminuezi dorințele, va fi chiar mai dificil să îți sporești mijloacele. Dacă ești tânăr, activ și bogat, sănătos și puternic, poate fi mai ușor să îți sporești mijloacele decât să îți diminuezi dorințele. Dacă însă ești înțelept, le vei face pe amândouă în același timp, tânăr sau bătrân, bogat sau sărac, bolnav sau sănătos; și dacă ești foarte înțelept, le vei face pe amândouă în așa fel încât asta să contribuie la fericirea societății”.

Prin urmare, fă ce este cel mai ușor pentru tine și, dacă e posibil, încearcă să le faci pe amândouă în același timp, măcar până

obții protecție financiară. Atunci vei ajunge deja la jumătatea drumului. Ce se întâmplă după aceea este relativ ușor. La început este dificil. Trebuie să îți modifici convingerile și obiceiurile.

Aspectele ușoare sunt dificile la început, iar chestiunile dificile par ușoare mai târziu. Nu este dificil să economisești dar, pentru că poate fi ceva nou pentru tine, ar putea fi ciudat la început. Să-ți investești economiile în mod inteligent este ceva mai complicat. Va fi totuși simplu pentru tine, pentru că există forme de investiție care îți ușurează munca și pentru că vei avea consultanți competenți, colegi bine informați și alte practici bune.

Ce ar trebui să faci cu capitalul pentru protecția ta financiară?

Ai nevoie de un plan și de o filosofie pentru a-ți gestiona banii. La sfârșitul acestui capitol îți vei stabili filozofia decisivă în privința investițiilor, după ce vei termina ambele planuri financiare care îți lipseau.

Hai totuși să facem mai întâi câteva observații de bază. Amintește-ți ce s-a discutat despre datorii în capitolul 6. Ai nevoie de o sumă de aproximativ 28.000 de euro care să fie complet secretă. În plus, această sumă sau o parte din ea ar trebui să fie disponibilă imediat. Ai putea pune o parte din banii tăi de protecție financiară într-o cutie de valori, iar suma rămasă poate fi investită în așa fel încât să ai acces imediat la ea. În orice caz, ar trebui să investești acești bani în siguranță. Dacă investești cu risc scăzut, vei obține doar câștiguri moderate.

Suntem însă interesați în primul rând de protecția ta. De aceea nu ar trebui să te atingi niciodată de acești bani, cu excepția unei situații urgente. Speculația cu acești bani nici nu intră în discuție. Investițiile sunt proiectate să câștige un profit anual. Speculația este foarte diferită, în sensul că achiziționezi ceva pentru a-l vinde mai târziu cu profit. Între timp, nu obții profit din acest tip de investiție. O casă sau un ceas scump nu sunt astfel o investiție, ci, mai degrabă, o speculație.

Istoria Coca-Cola

Înainte se considera o infracțiune incapacitatea de a rambursa împrumuturile. În Antichitate, în Babilon, puteai chiar să fii vândut ca sclav și să ajungi mai târziu în așa numitul turn al datornicilor. Astăzi însă observăm iar și iar că viața îi pedepsește pe cei care nu au protecție financiară. Povestea înființării companiei Coca-Cola demonstrează această teorie.

Dr. John Styth Pemberton a creat un amestec exotic de zahăr, apă, frunze de cacao, un tip de nucă și cafeină. El susținea că băutura putea vindeca orice tulburare nervoasă, precum durerile de cap, isteria și melancolia. În plus, clienții s-ar fi bucurat și de o stare de spirit nemaipomenită.

În primul an în care a încercat să își promoveze produsul, dr. Pemberton a cheltuit 73,96 de dolari pe publicitate. A vândut însă produse în valoare de numai 50 de dolari. Această proporție nu s-a îmbunătățit prea mult în următorii cinci ani. Din lipsă de capital, dr. Pemberton a renunțat și a vândut rețeta unui farmacist din Atlanta pentru 2.300 de euro.

Candler avea suficiente fonduri pentru a promova inteligent băutura. Cu doar 11 ani mai târziu, și-a vândut Compania Coca-Cola și rețeta lui Ernest Woodruff, pentru 25 de milioane de dolari. Woodruff era bancher și a făcut compania publică. În primul an, a vândut acțiuni în valoare de 40 de milioane de dolari. A recuperat astfel prețul pe care îl plătise și a obținut un profit net de 15 milioane de dolari.

Criza economică mondială a durat din 1929 până în 1937. Existau totuși și oameni care aveau bani de investit. Cine a cumpărat acțiuni Coca-Cola în 1932, cu 20 de dolari bucata, le-a putut vinde în 1937, cu 160 de dolari. Într-o perioadă în care toată lumea vorbea despre sfârșitul lumii, existau oameni care reușiseră să își înmulțească banii de opt ori în decursul a cinci ani!

Cu ce erau ei diferiți? Aveau bani! Nu lăsa banii să-ți scape printre degete. Economisește o parte dintre ei. Te vor recompensa din belșug în toate felurile, nu doar financiar.

Ar putea părea dificil să începi imediat să obții protecția financiară. Crede-mă, va fi cu siguranță mult mai greu pentru tine dacă nu ai nicio protecție financiară.

Odată ce ai obținut protecția financiară, ai îndeplinit prima cerință pentru a-ți atinge marile scopuri financiare. Dacă ai nevoie, de exemplu, de 84.000 de euro pentru protecția ta financiară și investești această sumă timp de douăzeci de ani, cu 15%, vei câștiga aproximativ 1,34 milioane de euro. În capitolul anterior ai văzut că poți obține astfel de rate.

Dacă economisești într-adevăr 840 de euro pe lună și îi investești cu doar 12%, atunci vei câștiga alți 726.000 de euro.

Singura întrebare este: asta e suficient pentru tine?

Îți poți îndeplini cu adevărat visurile cu atât? Ce înseamnă libertatea financiară pentru tine și de câți bani ai avea nevoie pentru a obține această situație? Înainte să răspundem la aceste întrebări, vrem mai întâi să îți obținem securitatea financiară.

Al doilea plan: Securitatea financiară

Primul tău scop, protecția financiară, are multe avantaje. Poți depăși cu bine o criză, te simți în siguranță și ești pregătit pentru circumstanțe neprevăzute. Există însă un dezavantaj: dacă intervine o urgență, trebuie să cheltuiești acei bani. Într-adevăr, ai depășit criza din punct de vedere financiar, dar banii tăi au dispărut. Ești cu adevărat protejat doar când ai strâns destui bani încât să trăiești din dobândă.

Mai întâi notează lucrurile pentru care trebuie să plătești oricum, indiferent de situație. Nu e nevoie să faci salturi mari. Vom schița mai târziu un plan pentru libertatea ta financiară care va cuprinde și visurile tale. În acest stadiu vrem să obținem securitatea ta, astfel încât, indiferent de ce se întâmplă, să poți trăi bine, fără a te îngrijora de unde ar trebui să vină banii. Vei avea astfel deja mașina ta de făcut bani. Vei crește o „gâscă” ce face „ouă de aur” pentru tine.

Fă o listă cu toate costurile și cheltuielile esențiale din fiecare lună:

Ipotecă sau chirie _______euro

Mâncare / Gospodărie _______ euro

Mașină _______euro

Asigurări _______ euro

Impozit _______ euro

Pensie alimentară _______ euro

Telefon _______ euro

Împrumuturi _______ euro

Altele _______ euro

Economii (pentru achiziții majore) _______ euro

Educație _______ euro

Donații _______ euro

Total pe lună _______ euro

De câți bani ai nevoie?

Ai stabilit acum suma minimă de care ai nevoie lunar pentru a trăi rezonabil. Tu știi deci cât de mari trebuie să fie „ouăle de aur” de care ai nevoie în fiecare lună. Este acum foarte simplu să calculezi cât de mare trebuie să fie „gâsca” ta. Cu alte cuvinte, ai nevoie de suficient capital care, odată investit inteligent, va câștiga suficientă dobândă lunară încât să poți plăti elementele pe care le-ai enumerat. Întrebarea rămâne cu ce rată a dobânzii poți investi acea sumă.

Hai să fim precauți și să presupunem că îi investim cu „doar” 8% net. La urma urmei, vorbim despre securitate. Regula de bază este simplă:

Suma de care ai nevoie lunar x 150 = Suma de capital

De exemplu, Mitch Miser are nevoie de 2.800 de euro lunar pentru a-și asigura costurile. El face calculul:

2.800 de euro x 150 = 420.000 de euro

Lui Mitch îi trebuie doar 420.000 de euro pentru a avea lunar cei 2.800 de euro de care are nevoie. El nu trebuie să se mai atingă niciodată de „gâsca” lui. Cei 420.000 de euro produc „ouăle de aur”, fără ca el să trebuiască să ia nici măcar un euro din acea sumă. Își poate plăti astfel toate facturile și poate economisi niște bani pentru a face cumpărături și a pleca în concedii. Mitch și-a obținut astfel securitatea financiară cu 420.000 de euro. El poate trăi din capitalul său și teoretic nu ar mai trebui să lucreze niciodată.

Acum calculează de cât ai tu nevoie pentru securitatea financiară.

Suma necesară în fiecare lună ____ x 150 = _______de euro

Gândește-te la tot ce ai putea face dacă ai deține chiar acum această sumă. Aș vrea să-ți transmit un sfat care îți va permite să răspunzi la această întrebare mult mai ușor. Imaginează-ți că mai ai doar șase luni de trăit. Ce ai vrea să faci în acest timp? Ce locuri ți-ar plăcea să vizitezi? Cu cine ai vrea să-ți petreci timpul? Ce realizări ai vrea să lași în urma ta?

Vei trăi probabil mult mai mult de șase luni, dar cu siguranță nu vei trăi o veșnicie. *Dacă nu banii, atunci ce te oprește să faci ce simți că este foarte important?* Vezi cât de periculos este să nu acorzi banilor atenția pe care o merită? Îți datorezi pur și simplu ție însuți să duci o viață minunată. Suma pe care tocmai ai notat-o ar face o diferență notabilă în viața ta. Prin urmare, întreabă-te în ce măsură ți-ar schimba acești bani rutina zilnică. Ai mai face munca pe care o faci în prezent?

Într-o zi, în timp ce Francisc de Assisi tundea iarba, un alt călugăr l-a întrebat: „Dacă ai muri într-o oră, ce ai face?” Francisc de Assisi a răspuns: „Aș continua să tund iarba”. Asta a fost tot ce a spus. Ar fi continuat să tundă iarba, pentru că ceea ce făcea îi oferea

cea mai mare bucurie. Ar trebui să observăm că nu a spus: „Aș tunde mai repede” sau „Aș termina de tuns”, ci doar „Aș continua să tund iarba”.

Dacă nu ai ales tocmai siguranța zidurilor mănăstirii pentru a-ți găsi securitatea financiară, atunci ar trebui să te gândești serios să strângi suma necesară de bani cât mai repede posibil.

Îți datorezi prosperitate

Peste șapte ani, vei avea fie aceeași situație financiară pe care o ai în prezent, fie vei obține măcar o parte din securitatea ta financiară. Peste șapte ani, va începe viitorul pentru care te pregătești astăzi.

Motivul principal pentru care oamenii nu participă la activitățile lor preferate îl constituie lipsa banilor. Este un lucru trist și o risipă de energie. Este tragic mai ales pentru că *suntem cu adevărat buni doar dacă facem ce ne place să facem*. Dacă nu ai lucrat niciodată pentru o perioadă lungă de timp la un proiect care îți face plăcere și te împlinește, atunci nu îți dai seama de potențialul pe care-l ai.

Faptul că oamenii nu fac pasul decisiv și nu își dedică timpul activităților care le fac plăcere se întâmplă întotdeauna din lipa banilor.

În tabelul următor vei putea vedea ce capital îți trebuie la o rată a dobânzii de 8% (adică 0,67% pe lună) pentru a-ți asigura costurile lunare. Aceste cifre pornesc de la premisa că începi să economisești imediat.

Știi deja din capitolul 5 că există strategii profesioniste și strategii amatoare. Cele amatoare sunt gândite doar pentru a atinge fericirea pe termen scurt. Strategiile profesioniste sunt orientate către fericirea pe termen lung. După cum știi, finanțele îți afectează toate aspectele vieții.

Sfat important

Obține securitatea financiară cât mai curând posibil.

- Imediat ce ai protecție financiară, investește-ți banii disponibili pentru a obține securitate financiară.
- Doar când vei avea securitate financiară nu va mai trebui să te atingi de capitalul tău.
- Vei putea să trăiești oriunde vrei, să faci ceea ce îți place, și tot vei putea să-ți plătești toate facturile.
- Te poți dedica apoi acelor activități care îți fac plăcere și care corespund talentelor tale.
- Adoptă această zicală a lui W. Clement Stone: „O persoană care nu poate economisi nu merită să fie numită rezonabilă și inteligentă".
- Ai două opțiuni:
    1. Lași timpul să lucreze pentru tine și îți atingi treptat scopul în 20 de ani.
    2. Poți lucra la capitolul 7 și îți poți crește venitul de multe ori. Îți vei atinge astfel scopul în decurs de șapte ani.

Amatorii se concentrează pe „aici și acum" și nu reușesc să înțeleagă că într-o zi vor trebui să trăiască în viitor. Astfel, ei vor trebui să se confrunte cu aceleași probleme toată viața. Fiindcă nu au economisit inteligent, ei nu au reușit să-și creeze o situație lipsită de griji financiare.

Profesioniștii abordează problema într-o manieră diferită. *Ei trăiesc acum și se pregătesc pentru viitor*. Ei se plătesc mai întâi pe ei înșiși. Dacă respecți planul, vei deveni și tu un profesionist al banilor!

Dacă ai citit până aici, știi că nu există scuze. Tu ești responsabil. Tu deții puterea asupra vieții tale și tu îți poți schimba oricând convingerile. Îți poți asuma o nouă atitudine. Și acum să trecem la visurile tale...

Capital	Venit lunar	Capital	Venit lunar
€125.000	€833	€3.500.000	€23.333
€250.000	€1.667	€4.000.000	€26.667
€375.000	€2.500	€4.500.000	€30.000
€500.000	€3.333	€5.000.000	€33.333
€625.000	€4.167	€6.000.000	€40.000
€750.000	€5.000	€7.000.000	€46.667
€875.000	€5.833	€8.000.000	€53.333
€1.000.000	€6.667	€10.000.000	€66.667
€1.250.000	€8.333	€15.000.000	€100.000
€1.500.000	€10.000	€20.000.000	€133.333
€1.750.000	€11.667	€25.000.000	€166.667
€2.000.000	€13.333	€50.000.000	€333.333
€2.500.000	€16.667	€100.000.000	€666.667
€3.000.000	€20.000		

Al treilea plan: Libertatea financiară

Este posibil ca securitatea financiară să fie cel mai înalt scop al tău. Poate totuși vrei mai mult, și anume să fii liber din punct de vedere financiar. Astfel, vom urma acum aceleași proceduri pentru a dezvolta un plan pentru libertatea ta financiară. Acest plan are de-a face cu visurile tale.

Știai că majoritatea oamenilor nu își trăiesc visurile pentru că nu s-au gândit niciodată ce ar trebui să facă pentru a și le îndeplini? *Ei nu știu cât i-ar costa visurile lor*. Exact asta vom stabili acum.

Nu te mai atinge niciodată de capitalul tău

Trebuie să stabilim mai întâi o regulă importantă – nu îți vei omorî niciodată *gâsca*. Nu vei tăia niciodată nici măcar mici bucăți din ea. Nu te vei mai atinge niciodată de capitalul tău. Îți vei îndeplini toate

visurile cu *ouăle de aur*. Asta înseamnă că *ouăle* tale *de aur* trebuie să fie destul de mari ca să-ți plătească visurile.

Dacă, de exemplu, ai vrea să cumperi o casă, ai putea cu siguranță să o plătești din capitalul tău, dacă ai obținut libertatea financiară. Dar apoi averea ta se va împuțina, iar tu nu vrei asta. Prin urmare, plătești în rate pentru toate achizițiile tale mari, pe care ți le poți permite din dobânda lunară.

Cum să calculezi costul visurilor tale

Mai întâi fă o listă cu toate dorințele tale. Nu te gândi cât de realiste sunt. Vrem doar să îți cunoaștem dorințele și să stabilim cât ar costa.

Odată ce ai terminat lista, *scrie după fiecare punct prețul aproximativ de cumpărare*.

Ține minte că nu vrei să te atingi niciodată de „banii-gâscă". Așa că toate achizițiile mai mari vor fi cumpărate doar prin rate lunare. *Acum calculează cât de mari vor fi plățile lunare.* Pentru a-ți ușura calculul, îți sugerez să împarți imobiliarele la 120. Toate celelalte puncte le vei împărți la 50.

Hai să spunem că vrei să cumperi o casă de 1,2 milioane de euro. Împarte această sumă la 120 și vei obține rata ta lunară de 10.000 de euro (pentru dobândă și 4 până la 6% rambursare de capital). În plus, vrei să cumperi un iaht de 200.000 de euro. Împarte prețul de achiziție la 50 și vei obține 4.000 de euro, pe care îi vei plăti lunar pentru dobândă și rambursare de capital, pe o perioadă de cinci ani.

Hai să presupunem că îți place să călătorești și ți-ar plăcea să faci câteva călătorii pe an care te-ar costa în total 24.000 de euro. Împarte această sumă la 12 și vei vedea că în fiecare lună trebuie să pui deoparte 2.000 de euro pentru călătorii.

Fă o listă cu toate visurile tale și calculează ce venit din dobânzi îți trebuie lunar pentru a plăti pentru toate acestea.

Obiect de vis	**Cost de achiziție**	**Plăți lunare**
1. Casă		
2. Casă de vacanță		
3. Mașină		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		

Plăți lunare totale pentru visurile tale: ________euro

Costuri lunare curente:

1. Mâncare / Gospodărie ______ **euro**
2. Angajați ______ **euro**
3. Mașini ______ **euro**
4. Asigurări ______ **euro**
5. Impozite ______ **euro**
6. Telefon ______ **euro**
7. Vacanțe ______ **euro**
8. Achiziții mai mici ______ **euro**
9. Distracție ______ **euro**
10. Cadouri ______ **euro**
11. Educație și training ______ **euro**
12. Donații ______ **euro**
13. Diverse ______ **euro**

Costuri totale curente: ______ euro

Costuri lunare totale pentru visuri: ______ euro

Costuri lunare totale pentru libertatea financiară: ______ euro

Știi acum de câți bani ai nevoie pentru un trai bun. De asemenea, știi cât de mari trebuie să fie „ouăle tale de aur” pentru a-ți finanța stilul de viață visat.

Acum trebuie să aflăm mărimea „gâștei” tale. Îți trebuie destul capital încât, bine investit, să-ți aducă în fiecare lună destui bani din dobânzi ca să plătești pentru toate elementele din lista ta. Dacă presupunem din nou o rată a dobânzii de 8% pe an (0,67% pe lună), trebuie să înmulțești suma de care ai avea nevoie în fiecare lună cu 150:

_______euro x 150 = ______________euro

Aceasta este suma de care ai nevoie pentru a-ți îndeplini toate dorințele. Acum trebuie să te gândești cum să-ți investești cel mai bine banii pentru a-ți atinge scopurile.

Strategia ta de investiție

Acum ai trei planuri financiare diferite, fiecare fiind o bază pentru următorul. Îți trebuie o strategie de investiție diferită pentru fiecare plan.

Niciun risc pentru protecția ta financiară

Nu ar trebui să îți asumi niciun risc până nu ai obținut protecția financiară. În consecință, ar trebui să îți iei deja precauția de a dispersa riscul. Niciodată nu îți pune toți banii într-o singură investiție, chiar dacă „toții banii tăi” sunt doar 550 de euro. Ține minte că *dispersarea riscului înseamnă întotdeauna mărirea șanselor de profit.*

Investiții sigure sunt, de exemplu, asigurările de viață, în care, datorită profitabilității lor scăzute, nu ar trebui să pui niciodată mai mult de 10-20% din investiția ta. Alege polițe care au protecție de asigurare minimă sau deloc. Recomandate, de asemenea, sunt cele mai mari și mai îndelungate Fonduri de Investiții Gestionate. Pentru primul tău plan ar trebui să te limitezi la Fonduri de Investiții sau Fonduri Mixte conservatoare.

Nu uita că siguranța este factorul-cheie atunci când vine vorba de protecția ta financiară. Ar trebui să accepți profituri mai mici. De asemenea, depune o parte din banii tăi în bancă, într-o cutie de valori.

40-40-20 pentru securitatea ta financiară

Pentru a obține securitatea financiară, trebuie să-ți repartizezi banii într-un mod diferit. Deși majoritatea banilor tăi rămân în investiții cu risc scăzut, poți totuși investi 40% din ei cu risc moderat. Din moment ce nu intenționezi să te atingi de banii tăi pentru o perioadă lungă de timp, de exemplu prin efectul de cost mediu, îți reduci riscul considerabil. Poți plasa cei 20% rămași din banii tăi în investiții mai riscante. Exemple ar fi Fonduri pe Piețe în Curs de Dezvoltare sau fonduri din anumite țări și Fonduri Speciale. Și aici poți diminua riscul datorită timpului și efectului de cost mediu. Pe de altă parte, ai un mare potențial de profit.

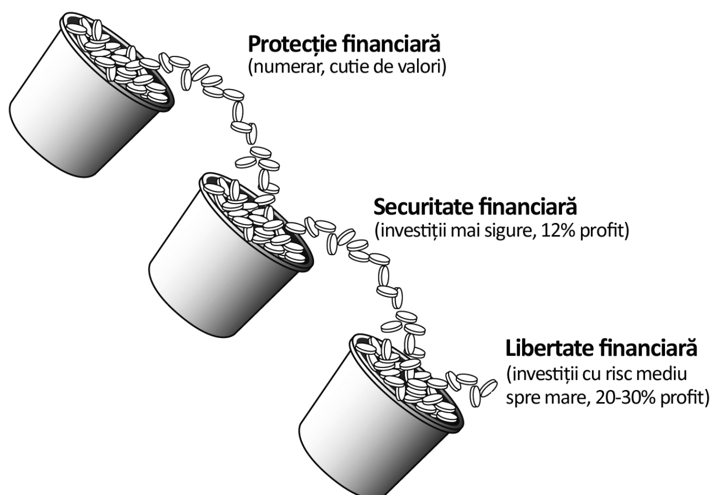
Este esențial ca banii tăi pentru securitatea financiară să nu fie niciodată folosiți pentru investiții cu risc înalt sau speculative. Nu ar trebui să te atingi niciodată de acești bani. Investește-i în așa fel încât securitatea ta să nu fie niciodată pusă în pericol.

50% moderat, 50% risc înalt pentru libertatea ta financiară

Odată ce ai atins securitatea financiară, ia o parte din bani și investește-i în construirea libertății tale financiare. Aici îți poți asuma riscuri mai mari. Caută investiții cu profituri de cel puțin 20% sau chiar 30%. Chiar dacă vei avea pierderi cu una sau mai multe investiții, vei compensa pentru acele pierderi cu investiția care aduce profituri mai mari. Chiar și în cel mai rău caz, ți-ai riscat doar acea parte din capital de care nu ai nevoie pentru securitate financiară.

Privire de ansamblu

Pentru a rezuma, putem ilustra acest concept cu cele trei coșuri de mai jos.



Notă: Întotdeauna umple întâi primul coș, iar apoi pe al doilea. Doar suma care se revarsă din al doilea coș (banii de care nu ai nevoie pentru securitatea ta financiară) este folosită pentru a-l umple pe cel de-al treilea. În acest fel nu îți riști niciodată securitatea financiară.

Dacă urmezi această filosofie de investiție, ești întotdeauna în siguranță și ai, cu toate acestea, posibilitatea de a-ți realiza visurile.

Stabilirea unui scop este deja jumătate din drum

Acum e timpul să faci pasul decisiv: trebuie să iei o decizie conștientă. Chiar îți dorești să obții libertatea financiară? Vrei să te dedici complet acestui scop?

Ești pregătit întotdeauna, iar și iar, să vizualizezi scenariul pe care ți l-ai schițat în listă, până când devine *o necesitate absolută* pentru tine?

Te rog să nu citești mai departe până nu ai iei o decizie conștientă. Această decizie înseamnă și ca tu să faci într-adevăr tot ceea ce știi că este necesar. Știi că trebuie să începi prin a-ți schimba convingerile. Trebuie să asociezi o mare durere cu ideea de a nu-ți atinge scopurile și o mare bucurie cu gândul de a le atinge.

Trebuie să devii conștient de motivul pentru care trebuie să duci acest tip de viață. Ține minte, în fiecare zi trebuie să-ți depășești limitele și să dai tot ce ai mai bun. Trebuie să continui să înveți și să crești. Trebuie să dai 110%. Trebuie să dai totul pentru a fi cât poți tu de bun.

Vrei cu adevărat asta? Ești într-adevăr pregătit să accepți prețul pe care trebuie să-l plătească toți cei care vor să devină bogați și fericiți? Dacă decizia ta este afirmativă – iar eu te încurajez în demersul tău – atunci ia-ți următorul angajament: *Promite-ți că nu te vei mai mulțumi niciodată cu mai puțin decât cel mai bun lucru posibil.*

Când am auzit prima oară de acest concept, cu mulți ani în urmă, nu mi-a venit să cred. Dar chiar este adevărat. Dacă te decizi asupra unui scop și îți faci un plan scris, ai atins deja 50% din acel scop. Sunt patru motive importante pentru asta:

1. Scopurile te fac mai conștient de oportunități

După ce ți-ai luat acest angajament, începi să privești toate persoanele care trec prin viața ta dintr-o perspectivă diferită. Fiecare situație are un nou înțeles. Te întrebi constant: Cum mă poate ajuta asta să-mi ating scopul? Cum pot transforma asta într-o acțiune imediată? Cu cât ți-ai formulat mai clar scopul și cu cât angajamentul tău este mai puternic, cu atât mai mult poți folosi următoarele două întrebări decisive:

Cum mă afectează asta?

Cum pot lua măsuri imediate?

2. Scopurile te ajută să vezi soluții

Majoritatea oamenilor își pierd vremea gândindu-se prea mult la probleme. Oamenii cu scopuri nu au timp pentru asta. Ei vor să se

apropie de scopurile lor și, prin urmare, caută constant soluții și metode. Ei se concentrează asupra scopului. *Cât timp acorzi atenție scopului tău*, nu are cum să-ți fie frică.

3. Scopurile îți permit să joci pentru a câștiga

Există o mare diferență între a juca pentru a nu pierde și a juca pentru a câștiga. Când faci cunoștință cu o persoană, simți imediat dacă vrea doar să nu piardă sau dacă vrea să câștige. Poți vedea asta în ochii săi. O recunoști din felul în care merge. O auzi în cuvintele sale. Pentru scopurile înalte trebuie să ai atitudinea cuiva care joacă pentru a câștiga.

4. Totul este important dacă ai un scop

Oamenii fără scopuri trăiesc conform mottoului: „O mică parte din ceva rău nu mă va răni”. Pentru cineva care are un scop, toate lucrurile și fiecare detaliu sunt importante.

Uită-te la un ciclist de curse. Crezi că ar spune: „Câteva kilograme în plus nu mă vor afecta”? Nu ar gândi niciodată așa, pentru că știe că fiecare kilogram în plus l-ar putea încetini pe un traseu montan în momentele cruciale.

În momentul în care ai un scop, totul devine important. Tot ceea ce faci fie te va aduce mai aproape, fie te va îndepărta de scopul tău.

Așa cum am menționat anterior, o decizie conștientă este premisa obligatorie. Cine susține că poate lua acea decizie mai târziu se minte singur. Dacă nu iei o decizie, atunci deja ai decis. Ai decis să lași totul așa cum era și să nu faci schimbări. Ai decis să te îndepărtezi și mai mult de scopul tău. Așa că decide pentru tine chiar ACUM.

Este greu să obții libertatea financiară?

Cred că știi deja răspunsul. Da, este greu. Dar este mult mai greu să nu o obții. Este greu să-ți depășești limitele, dar este mult mai greu să mori lent. Nu e bine să trăim pe această lume și să nu știm ce anume suntem capabili să realizăm. Pentru că abia după ce am

depus foarte mult efort vom ști ce înseamnă viața cu adevărat. Doar atunci ne vom îndeplini misiunea în viață. Doar atunci viața va avea un scop.

Nu voi pretinde că totul va fi ușor. Dar voi susține că nu avem nicio alternativă dacă vrem să ne trăim viața la maximum.

Heinz Körner a scris în cartea sa, *Johannes*:

În adâncul său, fiecare percepe oportunitatea de a părăsi mlaștina și de a trăi la soare. Cu toate acestea, frica de soare, de libertate, chiar frica de propriile noastre posibilități ne împiedică să părăsim mediul nostru obișnuit. Ne face să acceptăm duhoarea, inerția, întunericul și mocirla. Astfel, cu fiecare zi ce trece, toată lumea se scufundă puțin mai adânc în mlaștină. Cu fiecare zi pe care o petreci în acest mediu, cu atât mai greu îți vine să-l părăsești. Așa că toată lumea este ocupată încercând să-și dea seama cum să îndepărteze cel mai bine mirosul, cum să tolereze mocirla detestabilă și murdară și cum să-și petreacă timpul în cea mai plăcută manieră posibilă în timp ce se scufundă mai departe. Totuși, orice om înțelept trebuie să-și asume responsabilitatea și să găsească cea mai bună cale pentru a ajunge să-și trăiască viața la soare.

Ceea ce distinge o persoană de alta, iar în cele din urmă separă oamenii, sunt satisfacția și indolența. Nu ar trebui niciodată să ne permitem să devenim satisfăcuți.

O lume mai bună nu va exista niciodată atâta timp cât fiecare doar visează la asta. Numai dacă începi să acționezi, atât cât îți permit posibilitățile, visurile tale vor deveni realitate. Nu e vorba doar să încerci sau să speri că ceva se va întâmpla. E vorba de a-ți asuma responsabilitatea pentru talentele și oportunitățile tale și a-ți face visurile să se îndeplinească.

Sarcina noastră nu este să visăm o lume fără mocirle, ci să ne asigurăm că acea lume devine o realitate. Avem nevoie de oameni cu integritate, indivizi care fac ceea ce spun și oameni care își fac visurile să se îndeplinească.

Frica este un sfetnic prost

Știi ce îi împiedică pe majoritatea oamenilor să trăiască viața la care visează? Frica. Frica de a trăi un eșec, de a se face de râs, de a-i dezamăgi pe alții și pe ei înșiși, frica de a lua deciziile greșite: frica de eșec.

Frica nu ar trebui să fie sfetnicul tău. Da, ai citit corect. Eșecul este imposibil. Oprah Winfrey, gazda unui talk-show celebru în toată lumea, a spus următorul lucru: „Nu cred în eșec, pentru că nu poate fi considerat niciodată un eșec dacă ți-a plăcut ce ai făcut".

Eșecul nu există; există doar un rezultat. În cel puțin 70% din munca mea de consultanță, frica de eșec este cel mai mare obstacol pe care îl întâlnesc. Totuși, ar fi adevărat să spunem că aproape fiecare mare succes a luat naștere după începuturi turbulente, pline de greșeli. E timpul să ne schimbăm atitudinea față de eșec și greșeli, pentru că aceasta ne împiedică să trecem prin viață ca niște învingători.

Greșelile sunt bune

Trebuie să acționăm fără să ne temem că vom face greșeli. Nu ar trebui să devenim oameni care nu fac niciodată greșeli, ci, mai degrabă, indivizi care nu renunță.

Watson Senior, fondatorul IBM, a fost întrebat odată ce ar trebui să facă o persoană pentru a avansa într-o companie. El a răspuns: „Dublează-ți numărul de greșeli".

Dacă cercetezi poveștile oamenilor de succes, vei descoperi întotdeauna un trecut cu numeroase erori.

Thomas Edison a descoperit becul. După ce a făcut aproximativ 9.000 de încercări care au eșuat, niște prieteni l-au întrebat: „Chiar vrei să eșuezi pentru a zecea mia oară?" Edison a răspuns: „Nu am eșuat. Am învățat doar o altă cale de a nu descoperi becul. Fiecare experiment mă aduce mai aproape de a-l inventa".

Gerd Müller a intrat în istorie ca omul care a înscris cele mai multe goluri într-o echipă națională de fotbal. El conducea însă și în altă statistică. Nimeni altcineva dintr-o echipă națională nu ratase atât de multe șuturi la poartă.

Îți amintești de o persoană care renunță cum îți amintești de un eșec, iar de cineva care perseverează ca de o personalitate puternică. Nu e vorba de evitarea greșelilor. În schimb, important este să nu lași pe nimeni și nimic să te împiedice să continui pe calea ta. *Alții te pot întârzia temporar, dar tu ești singurul care te poate opri pentru totdeauna.*

Chiar vrei libertate financiară?

Pentru a răspunde la această întrebare, ar trebui să analizăm șansele noastre de a deveni milionari. Milionarii pot fi împărțiți după cum urmează:

74% Proprietari de afaceri

10% Manageri de top (în special membri ai consiliului de acționari)

10% Liber profesioniști (în principal doctori, avocați, arhitecți)

5% Agenți de vânzări

1% Alții

Două aspecte sunt clare: în primul rând, nu ai multe șanse să devii milionar dacă ești liber profesionist sau dacă ești membru al consiliului într-o companie.

În al doilea rând, ai cele mai mari șanse să devii bogat dacă ești proprietar de afacere. Există multe dezavantaje și riscuri când ești propriul tău șef, dar trei din patru milionari sunt proprietari de afaceri.

De aceea Paul Getty, cel mai bogat om din lume la vremea sa, susținea: „Există doar o singură cale, cu doar câteva excepții, pentru a construi o avere adevărată: trebuie să îți înființezi propria companie”.

Alții au opinii diferite referitor la această chestiune. Trebuie să faci mai mult decât doar să economisești și să investești. Nu e suficient să mergi în direcția corectă. Trebuie să faci un salt mare în direcția corectă. Frica de eșec și de riscuri nu ar trebui niciodată să ne facă să ducem o existență minimă, căci suntem cu adevărat satisfăcuți doar dacă depunem foarte mult efort.

Cel care nu face nimic nu face greșeli

Opinia ultimului meu mentor era: „Dacă nu faci greșeli în mod regulat, atunci este un semn că nu riști destul și că nu depui foarte mult efort".

Mentorii scot la iveală ce e mai bun în noi. Ne îndeamnă să ne asumăm riscuri. Ei spun lucruri precum: „Cine nu riscă nimic nu face nimic, nu are nimic și nu este nimic". Mentorii ne lovesc cu cuvintele lor. Și ar trebui să fim bucuroși că putem fi loviți, pentru că este o dovadă că suntem vii.

Drumul către succes este adesea plin de greșeli. Atunci când înaintăm fără să ne temem că vom face greșeli, viața se revarsă în toată abundența sa. Ne dăm atunci seama că destinul joacă un rol în viața noastră. Tot ceea ce trăim are un scop. Toate experiențele noastre se îmbină în sarcina pe care trebuie s-o îndeplinim. Totul are un sens. Trebuie doar să-l recunoaștem. Fiecare greșeală pe care o facem ne ajută. Fiecare persoană pe care am întâlnit-o ne duce spre noi oameni și noi oportunități. Depinde de noi să recunoaștem conexiunile. Pentru asta e nevoie să învățăm și să creștem continuu, în ciuda fricilor noastre. Recompensele pentru o astfel de atitudine ne vor depăși toate așteptările.

Acum, că ai luat decizia, în următorul capitol aș vrea să-ți arăt cum te poți asigura că nu „aluneci peste bord". Vei vedea cum poți găsi mediul potrivit care să te ajute și să te susțină cel mai bine.

Sfat important

Decide dacă vrei sau nu să fii liber din punct de vedere financiar în viață.

- Nu te mulțumi niciodată cu mai puțin decât cel mai bun lucru posibil.
- Devino tot mai conștient de oportunități.
- Joacă pentru a câștiga.
- Fiecare detaliu devine semnificativ.
- Totul devine important.
- Trăiește conform principiului de a fi cât poți tu de bun.
- Nu-ți fie frică să faci greșeli.
- Trebuie să fii propriul tău șef pentru a deveni foarte bogat.

Rezumat de puncte forte

- Poți fi întotdeauna sigur de un lucru – neprevăzutul.
- Îți datorezi ție însuți, sănătății tale fizice și emoționale și familiei tale să obții protecția financiară cât mai curând posibil.
- Protecția financiară te pune într-o poziție de putere.
- Nimeni nu este imun la accidente și nenorociri, dar poți fi pregătit și le poți înfrunta cu eleganță.
- Ar trebui să te gândești să schițezi un buget până obții protecția financiară.
- Onassis a spus: „Aș face totul la fel ca prima oară, cu o singură excepție. Aș găsi consultanți buni mai devreme".
- Există două feluri de a fi fericit – îți reduci așteptările sau îți crești mijloacele. Dacă ești înțelept, le vei face pe amândouă în același timp.
- Ai securitate financiară atunci când ai destul capital să plătești pentru cheltuielile tale lunare din dobânda pe care o obții la acest capital.
- Suntem cu adevărat buni doar când ne implicăm în activități care ne plac.
- Pentru a afla ce potențial ai, trebuie să lucrezi la un proiect care îți face plăcere și care te împlinește.
- Devino un profesionist al banilor. Trăiește acum și pregătește-te pentru viitorul tău.
- Pentru a obține protecția financiară, ar trebui să-ți investești banii cu cel mai mic risc posibil. Pentru securitatea financiară, alege investiții care aduc profit de 12%. Pentru a dobândi libertatea financiară, folosește banii de care nu ai nevoie pentru securitatea financiară și investește câte 50% în investiții cu risc moderat și ridicat.
- Primul și cel mai important pas pentru dobândirea libertății financiare este să iei o decizie conștientă. Dacă nu te decizi acum, atunci ai decis deja: să lași totul așa cum este.

- Cine își notează scopurile și decide să le atingă cu orice preț a făcut deja jumătate din drumul către ele, pentru că:
    1. scopurile te fac mai conștient de oportunități,
    2. scopurile ne direcționează către soluții,
    3. scopurile ne permit să jucăm pentru a câștiga și
    4. totul devine important dacă avem un scop.
- Ar trebui să vrem mai mult decât să fim satisfăcuți.
- Nu e nevoie să ne transformăm în oameni care nu fac nicio greșeală, dar ar trebui să ne transformăm în oameni care nu renunță.
- Alți oameni ne pot întârzia pentru un timp, dar numai noi singuri ne putem opri pentru totdeauna.
- Dacă nu faci greșeli în mod regulat, atunci este un semn că nu îți asumi destule riscuri și că nu depui foarte mult efort.

13

Coachul și o rețea de experți

„Milioane de oameni rămân unde sunt – aceasta este decizia lor.
Dacă te înconjori de oameni săraci, și tu vei fi sărac.
Și îți vei petrece restul vieții plângându-te de asta."

Richard de Vos

Nu vei deveni bogat doar citind această carte. Trebuie să iei măsuri cât mai repede posibil. Însă cel mai important lucru este că *trebuie să creezi o situație care te forțează să ai succes.*

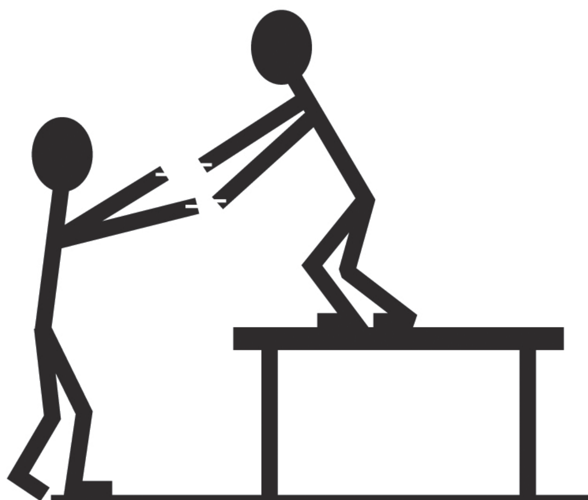
Rutina de zi cu zi îi trage înapoi mult prea repede pe cei mai mulți oameni. Să știi că problemele reprezintă oportunități de creștere este una, dar dacă problemele chiar ți se interpun, atunci este altceva. De obicei, ele vin într-un moment inoportun și dintr-o direcție care chiar doare. Iar când problemele încep să se adune, atunci chiar și cele mai nobile intenții sunt de multe ori uitate.

Influența mediului personal

Ai nevoie de un mediu care să-ți amintească în mod constant de intențiile tale bune. S-ar putea să simți deja că aceste împrejurări dorite nu constau în oamenii care se află în prezent în jurul tău.

Cu siguranță ai auzit expresia: „Spune-mi cu cine te-nsoțești ca să-ți spun cine ești". Credem că suntem destul de puternici încât să nu ne lăsăm influențați de oamenii din jur. Totuși, din clipa în care ne naștem, învățăm prin imitare. Este în mare parte un proces subconștient. Prietenii și colegii noștri ne influențează mai mult decât credem, și fără ca noi să conștientizam acest lucru.

Imaginează-ți că stai în picioare pe o masă și îi ceri unei persoane mai firave, care se află lângă masă, să își măsoare forțele cu tine. Vei încerca să îl ridici pe celălalt pe masă, în timp ce el încearcă să te tragă pe tine în jos. Cine va câștiga?



Conform legilor fizicii, e mai ușor să tragi pe cineva în jos decât să ridici o persoană. În cele din urmă, nu poți câștiga, pentru că cealaltă persoană trebuie doar să te țină bine și să aștepte până rămâi fără putere.

Putem rezuma asta în doar câteva cuvinte: dacă te înconjori de oameni care sunt mai săraci decât tine, vei stagna. Însă dacă te înconjori de oameni mai bogați decât tine, și tu vei deveni mai bogat. *Viața noastră este întotdeauna luată ca exemplu de alți oameni. Noi suntem fie un model, fie un avertisment pentru ei. Care dintre ele ai prefera să fii?*

Trei grupuri care te ajută cel mai mult

Ai nevoie de *modele*, oameni al căror succes îl poți observa, analiza și copia. Vei vedea că oamenii de succes au avut întotdeauna modele. Tehnica pe care au folosit-o pentru a copia succesul este numită *modelare pentru excelență* – un termen derivat din sport. Modelele

sunt ușor de găsit. Caută-l pe cel mai bun din domeniul tău. Adună cât mai multe informații despre această persoană, din cărți sau din articole de ziar. Află-i numărul de telefon și fă-ți o programare. Este mai ușor decât ai crede.

Ai nevoie de cel puțin un *coach* sau un *mentor*. 99% dintre oamenii de succes au avut un coach. În acest capitol aș vrea să-ți descriu cum îți poate schimba viața un coach. Ultimul meu mentor era miliardar. De la astfel de oameni poți învăța în șase luni mai mult decât ai învăța în mod normal într-un deceniu. Am vorbit deja despre importanța unui coach în capitolul 4.

Ai nevoie să fii înconjurat de experți, de oameni care te trag după ei. Aceștia sunt oameni care înțeleg conceptul de responsabilitate și care l-au aplicat cu măiestrie în domeniul lor. Ai nevoie de o rețea de experți. Despre asta vom discuta în acest capitol. Vei afla cum poți construi o astfel de rețea.

Ascultă-i pe cei cu mai mult succes decât tine

Mediul tău ar trebui să fie format dintr-un coach și, într-o etapă ulterioară, din modele și o rețea de experți. Cum rămâne cu ceilalți oameni din jurul tău?

Vreau să spun că nu ar trebui să te lași niciodată influențat de persoane care nu au mai mult succes decât tine. Pericolul ca tu să deviezi de la scopurile tale ar fi altfel prea mare. Este mai bine să ignori tot ce spun acești oameni împotriva planurilor și ideilor tale.

Oamenii de succes iau în serios următoarele aforisme:

- Oamenii care nu „au reușit” ei înșiși nu au niciun drept să dea sfaturi, iar tu nu ai niciun motiv să le asculți.
- E ușor să ai succes dacă te înconjori de oameni de succes.
- Pentru a deveni bogat, trebuie mai întâi să te simți confortabil cu bogăția. Cea mai ușoară cale pentru a realiza acest lucru este să te înconjori de oameni de succes.

- „Cea mai bună metodă de a aprecia inteligența unui conducător este să studiezi oamenii din jurul său.” (*Niccolo Machiavelli*)
- Caută consilieri buni cu mult înainte să ai nevoie de ei.
- Dacă nu îți pasă de ce spun alți oameni, atunci nimic nu te poate opri.
- Întreabă-i doar pe oamenii care sunt așa cum ți-ar plăcea să devii.

Poate că te întrebi dacă aceste afirmații nu sunt prea radicale. Cum rămâne cu familia ta și cu responsabilitatea față de alții care au nevoie de ajutorul tău?

Desigur, există cei care au nevoie de ajutorul tău și care sunt dependenți de tine. Firește, este responsabilitatea ta să ai grijă de ei și să-i ajuți.

Dacă ți se pare că există un conflict între ideea de a ajuta și ideea de a te asocia cu oameni de succes, ai dreptate – există unul. Această contradicție există. Și în natură sunt multe contraste: zi și noapte, vară și iarnă, ploaie și soare. Dar împreună constituie întregul. Contrastele nu trebuie să se excludă unul pe altul, ci să se completeze.

Gândește-te – cu cât ai mai mult succes în gestionarea vieții tale, cu atât mai mult îi vei putea ajuta pe alții. De asemenea, nu există nimic mai satisfăcător decât să împarți succesul și bogăția cu cei mai puțin norocoși. Nu amesteca însă rolurile. Abține-te să asculți sfaturile celor pe care îi ajuți.

Coachul meu miliardar

Am luat o pauză pentru mai bine de un an. Am dedicat acest timp aspectelor care fuseseră nedreptățite în timpul rutinei mele obișnuite. Cu cât mă relaxam mai mult, cu atât mai intens creștea dorința de a descoperi o misiune care să mă umple de pasiune și entuziasm.

Într-un final am găsit această misiune, și anume să îi aduc pe alții mai aproape de subiectul banilor. Apoi trebuia să găsesc cea mai bună cale de a-mi răspândi mesajul cât mai eficace posibil. Cu

alte cuvinte, trebuia să cresc pentru a atinge eu însumi un nivel mai înalt. Așa că am început să caut un coach.

Mi s-a părut întotdeauna că o bună cale de a întâlni oameni impresionanți este prin participarea la seminare. Într-o zi am participat la un eveniment în Londra, unde un miliardar a ținut un discurs. Fondase o companie petrolieră cu mai puțin de 1.000 de dolari din propriii săi bani. După doar opt ani, compania sa avea o valoare a capitalizării de 800 de milioane de dolari. În fața unui public de antreprenori britanici, el a vorbit despre cum poți realiza orice idee cu ajutorul altor oameni și cu banii altor oameni. Și el a primit un împrumut de mai bine de un miliard de dolari pentru compania sa petrolieră, atunci când prețul unui baril de petrol brut scăzuse de la 40 de dolari la 8 dolari. De atunci, el a reușit de zeci de ori să-și implementeze sistemul în diferite sectoare.

În timp ce-l ascultam, am decis să mă asigur că va fi coachul meu. Am luat prânzul cu el în timpul pauzei și, într-un final, am obținut o convorbire telefonică. Când l-am sunat la ora stabilită, nu mi s-a făcut legătura. Am încercat de câteva ori, dar întotdeauna răspundea secretara sau majordomul. Abia la a șaptea încercare am reușit să vorbesc cu el personal. M-a invitat să petrec două zile în castelul său din Scoția. Trebuia să fiu acolo duminică seara la ora 6.

Când am ajuns la castel, am fost întâmpinat de secretara sa personală și condus în camera mea.

În cele din urmă, două ore mai târziu, ne-am întâlnit personal. Nu era într-o dispoziție bună și nu a încercat să o ascundă. În loc de o întâmpinare caldă, am auzit: „De ce ar trebui să-mi irosesc seara de duminică alături de tine?”

Primul meu instinct a fost să plec imediat. Cu toate acestea, venisem cu un motiv anume. Voiam să învăț. Așa că am încercat să aflu de ce se purta în acest fel. Poate că mă punea doar la încercare. Poate voia să-mi evalueze perseverența. Într-adevăr, aveam nevoie de multă determinare și de un obraz gros. Timp de câteva ore mi-a pus întrebări care m-au rănit și m-au insultat. Voia să știe de ce îmi irosisem viața în ultimii ani. Într-un final, mi-a povestit ceva din viața sa.

Cam pe la ora 2:30 dimineața și-a îndreptat deodată degetul spre mine și mi-a cerut: „Bine, Bodo, acum vreau să îmi spui ce poți face pentru mine și ce aștepți exact de la mine. Ai exact zece minute. Dacă mă convingi, bine. Dacă nu, poți să dormi aici în seara asta, iar mâine în zori să părăsești în liniște castelul”.

Am reușit să-l conving și, în cele din urmă, am înființat o companie împreună. Cu toate acestea, dacă nu aș fi fost absolut clar asupra a ceea ce voiam să realizez, nu aș fi reușit niciodată. Îmi notasem scopul și îl vizualizasem.

În următoarele șase luni am învățat mai multe despre tranzacțiile financiare decât învățasem în toată viața mea. În cele din urmă am luat-o pe căi diferite, pentru că eu voiam să mă dedic complet sarcinii mele.

O mână de oameni de succes care mi-au oferit coaching m-au învățat ceea ce știu astăzi despre bani. Primul meu coach a pus temeliile. M-a învățat nu doar să economisesc, ci și principiile succesului. Înainte să-l întâlnesc, venitul meu anual era puțin sub 35.000 de euro. A durat doar doi ani și jumătate până când, sub îndrumarea sa, am reușit să câștig mai bine de 35.000 de euro într-o singură lună, pentru prima oară.

Sunt încă foarte recunoscător tuturor celor care mi-au oferit coaching.

Cum să găsești un mentor și cum să lucrezi cu el

99 % dintre toți oamenii de succes au avut un coach. Să luăm exemplul ultimului meu coach. Cum crezi că a fost posibil pentru el să-și dezvolte o companie petrolieră în valoare de 800 de milioane de dolari în numai opt ani, fără să aibă cea mai mică idee despre petrol? Ai ghicit deja. A avut mentori excelenți. A învățat de la Constantin Gratsos, prietenul de-o viață al lui Aristotel Onassis și președintele consiliului companiei navale Onassis Shipping Lines.

Dacă vrei să condensezi experiența sau succesul unuia sau mai multor oameni în doar câțiva ani, ai nevoie de un coach. Aș vrea

să-ți dau acum 17 sfaturi practice care te vor ajuta să găsești un mentor și să lucrezi cu el.

1. Scrie de ce vrei un mentor.

Alege-ți mentorul cu grijă. Ai nevoie de cineva care are mult mai mult succes decât tine și care și-a perfecționat abilitățile pe care tu le dorești. Alege bine această persoană. Întreabă-te dacă ai încredere în această persoană și dacă ai putea lucra intensiv cu ea. Să beneficiezi de coaching din partea cuiva înseamnă să ai încredere totală în acea persoană, iar asta poate fi dificil. Gândește-te însă la următorul lucru: dacă nu îți asumi niciun risc, nu poți câștiga niciodată. Doar dacă ești creativ și persistent vei reuși să intri în contact cu această persoană.

Ține minte că cel mai bun coach are cei mai talentați elevi. Asta înseamnă și că cei mai buni elevi beneficiază de cei mai buni traineri. Prin urmare, nu renunța dacă nu obții imediat cel mai bun mentor din lume în domeniul tău. Trebuie să meriți ca să atragi atenția celor mai buni mentori. Trebuie să poți dovedi că ai avut succese anterioare și trebuie, de asemenea, să ai o conduită convingătoare. Ar fi de preferat să le ai pe amândouă. *Dacă tu însuți faci progrese, te vei alege, de asemenea, cu mentori mai buni*.

2. Gândește-te ce poți face tu pentru coachul tău.

Găsește răspunsul la o întrebare foarte importantă: *Cum poți aduce valoare mentorului tău? Ce poți face pentru el?* Trebuie să fii creativ. Fiecare dintre noi are puncte forte și oportunitatea de a le folosi pentru alții. Trebuie însă să fii conștient de aceste puncte forte. Cea mai bună cale să faci asta este să ții un *jurnal de succes* în fiecare zi.

3. Ai nevoie de motive întemeiate și de entuziasm.

Mai mult decât atât, prezintă-ți ideile cu mare pasiune și entuziasm. Nu este atât de important ce spui. Modul în care vrei să-ți atingi scopul se va schimba oricum sub tutela mentorului tău. La urma urmei, pentru asta ai nevoie de el în primul rând. Mentorul știe că vrei să înveți de la el cum să-ți pui în practică cel mai bine ideile.

Mentorul tău însă vrea să vadă că ești hotărât. Vrea să știe de ce vrei să implementezi o anumită idee. Vrea să fie convins că ideea ta este una bună și că nu vei renunța. Vrea să știe că tu ești pregătit să faci ce este necesar. Vrea să identifice în tine spiritul care lui i-a adus succesul. Îl convingi de asta prin *maniera* în care te exprimi.

4. Fii perseverent.

Uneori poate dura luni întregi până câștigi cu adevărat inima mentorului tău. Alteori ai putea avea nevoie de aceeași perioadă de timp doar ca să obții o programare. Dacă însă nu renunți și continui să-l suni și să-i scrii (și chiar să-i trimiți un mic cadou) într-un mod creativ și care atrage simpatie, vei câștiga un mentor.

5. Mentorii foarte calificați te testează mai întâi.

Gândește-te la „întâmpinarea" de care am avut parte la castelul din Scoția. Întregul scenariu a fost doar un test. Ai putea crede că mentorul tău este nepoliticos și lipsit de inimă, dar de ce ar trebui să-și folosească timpul valoros fără să știe dacă ești demn de investiția sa? El nu poate aștepta până când se ivește prima criză. Mentorul tău vrea să fie convins de calitățile tale înainte să înceapă coachingul. Prin urmare, te va pune sub presiune artificială, pentru că înveți cel mai bine despre o persoană atunci când este sub presiune.

Dacă ai scopuri înalte – și doar atunci prezinți interes pentru un coach de top – ai nevoie de perseverență, entuziasm și încredere în sine. Trebuie să fii pregătit să faci tot ce este necesar. Coachul vrea dovezi în acest sens și de aceea te va testa.

6. Un coach ar trebui să-ți stimuleze punctele forte, nu să-ți rezolve problemele.

Nu îți tensiona relația cu mentorul vorbindu-i despre problemele tale. Asigură-te că relația dintre voi este una plăcută pentru el. Poți folosi mai avantajos timpul petrecut cu el dacă lucrați împreună la extinderea și îmbunătățirea punctelor tale forte.

El știe că ai probleme, pentru că acestea sunt o parte integrantă din viața oricui vrea să realizeze ceva extraordinar. Prin urmare, convinge-l că ai puterea să-ți rezolvi singur problemele personale.

Niciodată nu arăta că te îndoiești de demersul tău. Dacă pari nesigur, mentorul tău va crede că ești persoana nepotrivită pentru proiect. Dacă vrei să discuți probleme privind proiectul, atunci propune întotdeauna mai multe soluții posibile. Întreabă-l care crede că ar fi cea mai bună.

7. Păstrează constant legătura cu mentorul tău.

Oferă-i mentorului proprietatea parțială a companiei tale. Asta înseamnă, desigur, că va trebui să predai o parte din compania ta, ceea ce nu este ușor. Poate te-ar ajuta să știi că a avea 50% din 10 milioane de euro e mai bine decât a deține 100% din 50.000 de euro. Indiferent cât de bună este relația cu mentorul tău, veți avea întotdeauna o legătură și mai puternică printr-un parteneriat de afaceri.

Există încă un motiv pentru care un parteneriat cu o personalitate cunoscută este avantajos. CV-ul tău va căpăta imediat o mai mare respectabilitate datorită parteneriatului cu mentorul tău. Un nume armonios în antetul scrisorilor tale de afaceri îți poate deschide în mod miraculos niște uși, de exemplu la bănci. Acestea te consideră automat demn de încredere, pentru că ai reușit să convingi o personalitate cunoscută.

8. Respectă timpul mentorului tău.

Timpul mentorului tău este mai prețios și mai scump decât al tău. În consecință, înainte de a începe o conversație, ar trebui să verifici întotdeauna dacă este un moment bun pentru el. Spune-i de cât timp ai nevoie. Explică-i clar cât timp crezi că ar trebui să dureze întâlnirea voastră și respectă un orar. Mulțumește-i cât de des posibil pentru timpul său. El este probabil chiar mai conștient de timp decât ești tu. Ține minte că timpul său este mult mai scump decât al tău.

9. Trebuie să știi exact care sunt întrebările tale.

Întotdeauna întreabă-te mai întâi dacă poți găsi singur răspunsul la întrebarea ta. Apoi gândește-te cum va răspunde mentorul tău. De obicei, vei rezolva problema singur și nu va trebui să îi ocupi timpul. Făcând asta, vei deveni propriul tău mentor și acesta este rezultatul pe care te străduiești să îl obții. Obișnuiește-te să prezinți trei soluții posibile împreună cu fiecare problemă.

10. Arată că ești deschis către orice.

Ascultă cu o minte deschisă și fără scepticism. Ai încredere în mentorul tău și în ideile sale. Coachingul nu poate funcționa fără încredere. Procesul de gândire și metodele coachului tău ar putea părea complet ciudate și ilogice, dar ține minte că tocmai acest mod de gândire l-a făcut mult mai de succes decât pe tine.

Prin urmare, profită de fiecare oportunitate cât mai eficient posibil. Învață cum gândește mentorul tău. Cu cât reușești mai repede să faci asta, cu atât mai curând îți poți transforma relația de mentorat într-un parteneriat.

11. Câștigă inima mentorului tău.

Oferă-i cadouri mentorului tău cât mai des. Scrie-i bilete de mulțumire și faxuri în care îi comunici cât de valoroasă a fost discuția ta cu el. Depinde de tine dacă vei câștiga sau nu afecțiunea mentorului tău. Tu ești responsabil de asta.

Asigură-te că relația merge în direcția pe care ți-o dorești. De exemplu, plătește întotdeauna nota dacă tu și mentorul tău luați masa în oraș. Mulți oameni nu fac asta pentru că știu că mentorul are mai mulți bani decât au ei. Totuși, în acest fel îi poți demonstra mentorului tău cât de mult îi apreciezi timpul. Fii creativ cu darurile tale. Observă înclinațiile coachului tău și studiază discret ce îi place. Descoperă lucruri neobișnuite. Într-adevăr, coachul tău are foarte mulți bani, dar adesea nu are timp să caute astfel de obiecte neobișnuite.

12. Răspunde imediat la mesajele coachului tău.

De câte ori ai lăsat un mesaj important pe robotul telefonic al cuiva și nu ai fost sigur dacă persoana l-a primit? Dacă trimiți un e-mail, nici măcar nu poți fi sigur că destinatarul l-a citit. Din acest motiv, răspunde cât mai repede la mesajele pe care le primești. *Surprinde-ți mentorul sunându-l înapoi cât mai repede*.

Sună-l înapoi, chiar dacă nu ai nimic de comunicat. De exemplu, tu propui să te întâlnești cu mentorul la biroul său, luni la 10 dimineața. Îți trimite un fax înapoi că 10:00 este în regulă pentru el și că abia așteaptă întâlnirea voastră. Răspunde și la acest mesaj. Mulțumește-i pentru confirmarea întâlnirii.

13. Oferă-i feedback mentorului tău.

Mentorului tău i-ar plăcea, firește, să știe ce efect au sfaturile sale. Ar trebui, prin urmare, să îi comunici constant situația ta. Oferă-i cât de mult feedback posibil. Făcând asta, îl încurajezi să te ajute chiar mai mult. Informează-l, de asemenea, când ceva nu funcționează. I-ar plăcea cu siguranță să știe că pui în practică într-adevăr toate sugestiile sale. Din când în când, informează-ți coachul că nu ai încetat să crezi în scopul tău. Manifestă-ți entuziasmul în repetate rânduri. Demonstrează-i că susține un câștigător.

14. Mulțumește-i prin a avea succes.

Cea mai bună cale de a-ți exprima recunoștința este să depășești toate așteptările coachului tău și să ai un succes incredibil. Asigură-te că umpli cu bani buzunarele coachului și pe ale tale. Surprinde-ți mentorul arătându-i că ești mai rapid și ai mai mult succes decât s-ar fi așteptat vreodată.

15. Imită-ți coachul.

Să înveți înseamnă și să-ți imiți coachul. Fii atent, dar și relaxat. Absoarbe fiecare informație ca un burete, dar vorbește cu el în același timp. Asigură-te că îi face plăcere să lucreze cu tine. Ține minte că a devenit bogat pentru că iubește ceea ce face.

Laudă-ți mentorul cât mai mult posibil, dar nu-l măguli. Lauda ar trebui să vină din inimă. Nu te abține doar pentru că el oricum știe că este bun. Crede-mă, îi va plăcea întotdeauna să audă niște laude sincere.

Imită-ți coachul. Dacă ești hotărât să începi să mergi, să vorbești și să te îmbraci ca el, atunci ești pe calea cea bună. Asta te ajută să gândești și să simți la fel ca el. Oamenii care preiau expresii și limbajul trupului de la altcineva împrumută și sentimentele acelei persoane.

Doar imitând acum vei învăța să stai pe picioarele tale mai târziu. Însă nu uita niciodată să îți rămâi fidel.

16. Nu căuta slăbiciuni.

Nimeni nu susține că trebuie să ai un coach perfect. Multe relații de mentorat eșuează pentru că elevul așteaptă prea mult de la mentorul său. Nu te aștepta la perfecțiune. Nu o vei găsi. Așteaptă-te la o ființă umană cu puncte forte și slăbiciuni.

Concentrează-te pe punctele forte ale coachului tău, și nu pe slăbiciunile sale. La urma urmei, vrei să înveți de la el, nu să îl dai jos de pe tron. Cel mai important lucru este că el îți poate dezvolta punctele forte.

Mulți oameni de succes tind să deformeze adevărul în favoarea lor. Nu uita însă că vrei să înveți de la el; nu vrei să îi demonstrezi că ai dreptate.

În plus, vei fi surprins cât de repede se răzgândesc cei mai mulți oameni de succes. Chiar ieri afirmau că „A" este cea mai bună metodă, iar astăzi susțin că „B" este mai bună. Spre deosebire de majoritatea oamenilor, mentorii buni nu se agață de o metodă anume, dacă aceasta nu duce la succes. Dacă ceva nu funcționează, va fi schimbat imediat. Asta nu înseamnă că nu își țin cuvântul, ci înseamnă mai degrabă gândire de succes și flexibilitate. Pe de altă parte, oamenii de succes aderă la sisteme care s-au dovedit de succes, mult mai mult decât alții. Trebuie să-ți găsești propria cale printre toate acestea. La urma urmei, doar tu ești responsabil pentru viața ta.

17. Dă înapoi.

Nu trebuie să aștepți până când ai foarte mult succes și ești aproape perfect pentru a-i ajuta pe alții, exact cum te-a asistat pe tine mentorul tău. Cei mai buni elevi devin adesea cei mai buni mentori. Dacă principiul mentoratului te-a ajutat să ai succes, atunci nu uita niciodată cui ar trebui să-i mulțumești pentru succesul tău. Compensează prin a le oferi celorlalți coaching.

Cât ar trebui să dureze coachingul?

Cu timpul, veți deveni atât de apropiați, încât relația coach-elev va evolua în prietenie. La un moment dat, ați putea dori pur și simplu să deveniți parteneri egali. În orice caz, învață cât mai mult posibil cât timp durează relația cu mentorul tău. Este cea mai bună manieră de a învăța.

Mai devreme sau mai târziu, coachul tău te va îndemna să devii independent. Ar trebui să-l înlocuiești atunci cu o rețea de experți.

Cum să construiești o rețea de experți

De mulți ani deja, mi-am făcut un obicei din a face cunoștință cu o persoană de succes în fiecare lună. Am reușit să păstrez legătura cu cei mai mulți dintre acești oameni. Toți sunt experți în domeniile lor. Câteodată există zone care se suprapun pentru o posibilă cooperare între noi. Alteori avem doar discuții constructive și motivaționale.

Există niște sfaturi simple pentru a menține aceste contacte. Înainte de fiecare întâlnire*, gândește-te cum poți fi de folos celeilalte părți*. Pune-te în pielea ei. Ce ai face în locul ei? Care dintre oportunitățile sau contractele tale îi pot fi de folos? Dacă cealaltă parte face același lucru, veți avea întotdeauna întâlniri foarte productive.

Întotdeauna gândește-te mai întâi cum îi poți fi de folos celuilalt. Desigur, menține doar contactele în care aveți amândoi de câștigat. Fiecare om de succes a învățat foarte bine arta creării de rețele cu experți care gândesc la fel ca ei.

Sfat important

Construiește-ți o rețea de experți făcând cunoștință cu o persoană de succes în fiecare lună.

- Începe prin a-i întreba pe cei mai de succes oameni pe care îi cunoști despre cea mai de succes cunoștință a lor.
- Obține o recomandare de la ei și fă-ți pur și simplu o programare.
- Mai întâi gândește-te la beneficiile pe care i le poți oferi celeilalte persoane.
- Aproape nimic nu te va motiva mai bine să evoluezi în fiecare zi decât contactul pe care îl ai cu acești experți. Ei nu acceptă scuze. Aici doar succesul contează.
- Vei cunoaște alte persoane de succes prin acești oameni.
- Întreabă-te ce ai putea tu să oferi unei rețele de experți. Fă tot ce poți pentru a merita să intri în această rețea.
- Ești pe calea cea bună atunci când ai o rețea de experți.

Înconjoară-te de oameni care se așteaptă la succes

Cu ceva timp în urmă, eram la petrecerea unui antreprenor de succes în construcții. Din câte îmi puteam da seama, toți oaspeții erau independenți și aveau mare succes în domeniile lor specifice. Unii dintre noi ne știam deja de mai mulți ani.

Stăteam de vorbă într-un grup și o veche cunoștință ni s-a alăturat. Nu puteai să nu-l observi, pentru că devenise extrem de corpolent. Asta era deosebit de surprinzător, pentru că, în urmă cu câțiva ani, era obsedat de sănătate și încerca continuu să îi convertească pe toți cei din jurul său. Un bărbat din grup a adus în discuție subiectul greutății sale.

A răspuns că nu are ce să facă, pentru că partenera sa gătește întotdeauna mâncăruri delicioase. La început s-a împotrivit și i-a cerut să gătească vegetarian. A renunțat în curând însă. Cu toții ar trebui să fim fericiți că partenerii noștri sunt mai chibzuiți.

În alte cercuri ar fi putut să aibă un public înțelegător, dar grupul nostru l-a admonestat de-a binelea. O persoană a exclamat: „Nu pot asculta asemenea prostii. Chiar vrei să credem că soția ta a preluat complet controlul asupra vieții tale? Ne poți spune că ai redescoperit o pasiune pentru mâncare, dar nu da vina pe altcineva. Mă așteptam la mai mult de la tine!"

Avem nevoie de oameni în jurul nostru care așteaptă pur și simplu mai mult de la noi, oameni care ne forțează să fim sinceri cu noi înșine și care pretind să dăm tot ce avem mai bun.

Modelarea pentru excelență

Înainte să poți imita o persoană, trebuie să o studiezi și să o analizezi individual. Desigur, ar fi folositor să devii apropiat de modelele tale, dar nu este absolut necesar. Poți înregistra interviuri televizate cu ele, pe care apoi să le analizezi. Le poți studia limbajul trupului, felul în care vorbesc, modul de exprimare, întreaga retorică, modul de gândire, felul în care își controlează emoțiile, obiceiurile, convingerile și valorile, pentru a le adopta tu însuți ulterior.

În cea mai mare parte, faptul că învățăm prin imitare este un proces subconștient. Am început să vorbim și să ne mișcăm exact ca oamenii care erau în jurul nostru. Le-am preluat valorile și convingerile. Le-am adoptat felul de a vorbi, felul de a mânca și multe alte lucruri.

A-ți schimba cu adevărat viața înseamnă să faci toate aceste lucruri conștient, pentru a-ți asuma complet responsabilitatea pentru schimbările viitoare.

A fi adult nu înseamnă altceva decât să dirijezi acest proces tu însuți. *Tu decizi cine ar trebui să aibă o influență asupra ta*. Tu imiți oamenii în a căror piele ți-ar plăcea să fii. *Tu faci ce face fiecare om. Imiți. Tu însă o faci conștient și selectiv.*

Descoperă ce convingeri și ce valori are modelul tău în ceea ce privește banii. Ce simte această persoană când se gândește la bani și la bogăție? Cum își structurează ziua? Ce face pentru a câștiga atât de bine? Cine sunt prietenii săi? Care sunt obiceiurile sale de muncă?

Niciodată nu te gândi că nu poți avea la fel de mult succes ca alții. Majoritatea oamenilor cred că nu pot câștiga niciodată un venit mare pentru că nu au stat niciodată lângă o persoană cu venituri mari și nu au văzut cum a ajuns ea la acest nivel.

Pe bună dreptate, Ella D. Williams – care a fost „Femeia de Afaceri a Anului" în 1993 – a spus: „Cu cât ajungi mai aproape de șeful tău, cu atât mai mult vei realiza că poți face munca lui".

Sfat important

Găsește cel puțin un model pe care îl poți imita.

- Află cât mai multe despre această persoană și analizează-ți cât mai atent modelul.
- Notează-ți observațiile și stabilește-ți în scris strategia de „modelare".
- Încearcă să descoperi cum acționează modelul tău în cele cinci zone ale vieții: sănătate, relații, finanțe, scop în viață și emoții.
- Găsește un model pentru fiecare dintre zonele importante din viața ta.
- Modelarea pentru excelență înseamnă că îți vei dirija conștient procesul de învățare. În acest fel devii proiectantul propriului tău viitor.

Acest capitol este cheia aplicării practice

În primul capitol ai văzut cât de necesar este să devii bogat. După ce ți-ai reevaluat convingerile în capitolul 5, ai putut începe să obții libertatea financiară. Prin disciplină ai adoptat noi atitudini și, cu ajutorul unor obiceiuri noi, ai menținut aceste atitudini.

Obiceiurile îți permit să faci lucrurile importante și corecte în mod automat și fără efort. Cheia pentru aceste obiceiuri este însă reprezentată de oamenii din jurul tău. Coachul tău, modelele tale și rețeaua ta de experți sunt cele trei ajutoare esențiale pentru a-ți susține obiceiurile bune și disciplina necesară.

O persoană este cu adevărat puternică dacă are putere asupra ei însăși. Sau, așa cum a spus Confucius: „Cine îi cucerește pe alții este puternic. Cine se cucerește pe el însuși este înțelept”.

Rezumat de puncte forte

- Trebuie să creezi o situație care te impulsionează să ai succes.
- Alege cine vrei să te influențeze. Ascultă-i doar pe cei care au mai mult succes decât tine.
- E simplu să ai succes când te înconjori de oameni de succes.
- Când construiești o rețea de experți, gândește-te întotdeauna cum îi poți fi de folos celeilalte persoane.
- Avem nevoie să fim înconjurați de oameni care ne ajută să fim cât putem de buni.

14

Poți semăna bani

„Satisfacția care provine din bogăție nu vine pur și simplu
din faptul că te afli în posesia ei sau că o cheltuiești
cu generozitate, ci din faptul că o folosești cu înțelepciune.”

Miguel de Cervantes, Don Quijote

Vrei să știi cum te poți asigura că te bucuri de banii tăi la maximum? La urma urmei, totul în viață se învârte în jurul fericirii și succesului. Acum știi cum să îți schimbi atitudinea față de bani și ce strategii să folosești pentru a dobândi bogăția.

Dacă succesul înseamnă să obții lucrurile pe care le iubești, fericirea înseamnă să *fii capabil să te* și *bucuri de ele.*

Scopul tău ar trebui să fie să îți construiești averea și fericirea simultan. Punctul de pornire al strategiei pe care o vom descrie acum te-ar putea surprinde. Rezultatul însă te va ului complet.

Banii pe care îi câștigi nu sunt doar ai tăi

Dacă studiezi viața oamenilor fericiți și de succes, vei afla întotdeauna că și-au împărțit averea cu alții. Acești oameni sunt profund recunoscători pentru ceea ce au realizat. Ei au fost conștienți de responsabilitatea lor. Nu vreau să susțin că toți oamenii bogați sunt responsabili cu banii lor. Totuși, aș spune că cei care sunt fericiți și bogați sunt conștienți de responsabilitatea lor.

O persoană care are dreptul și oportunitatea de a câștiga o sumă mare de bani are de asemenea obligația de a avea grijă de cei

care au mai puțin. Andrew Carnegie, marele magnat al oțelului, a spus-o după cum urmează: „O bogăție abundentă este un bun încredințat cu sfințenie, care își obligă proprietarul să-și dedice întreaga viață în beneficiul societății".

Mulți oameni sunt foarte dispuși să ajute oameni care au mai puțin decât ei. Dar mai întâi vor să își facă propria lor avere. Vor să se ajute mai întâi pe ei. Totuși, nu funcționează așa. Nu poți culege înainte să semeni.

A fost odată un fermier lacom care a cumpărat un câmp nou. Înainte să investească mai mult, a vrut să se asigure că investiția sa merita. Așa că a stat în fața câmpului și l-a studiat. Și-a spus: „Dacă îmi aduce o recoltă bună toamna asta, atunci voi cumpăra semințe anul viitor și le voi planta. Mai întâi însă vreau ca acest câmp să dovedească dacă merită". Desigur, fermierul a fost dezamăgit amarnic.

Există o binecunoscută regulă în agricultură: mai întâi seamănă și apoi culege. Nu a fost întotdeauna așa. Ideea că acțiunile trebuie să se petreacă în această ordine a permis tranziția de la vânători la agricultorii sedentari.

Fiecare om întâlnește provocări similare în cursul dezvoltării sale. El trebuie să aleagă dacă să consume totul sau să economisească. Poate cheltui totul pentru el însuși, epuizându-și astfel „semințele", sau poate să ia o parte din banii săi și să îi „cultive". Indiferent care este situația ta, ești bogat în comparație cu cea mai mare parte a lumii. Două treimi din populația lumii ar schimba locul cu tine imediat.

Cum poți semăna bani?

Napoleon Hill și-a petrecut 25 de ani din viață studiind stilul de viață al super-bogaților. Ar trebui să-i urmăm sfatul cu privire la bani: „Un om fericit este cel care a învățat că cea mai sigură cale către bani este ca mai întâi să îi dăruiești".

Vei descoperi că oamenii bogați și fericiți nu doar că au donat sume substanțiale de bani, dar chiar au început să facă asta din tinerețe. Au început de fapt când nu și-o puteau permite. Dacă citești

despre oameni precum Kellogg, Carnegie, Walton, Rockefeller, Templeton, vei vedea că au fost recunoscători chiar de foarte devreme, iar din acest sentiment de recunoștință au început să doneze bani organizațiilor de binefacere. Este interesant de observat că se simțeau recunoscători chiar dacă nu aveau mai nimic.

O zecime din venitul tău

În vremurile din Vechiul Testament exista obiceiul ca oamenii Israelului să doneze o zecime din tot venitul lor. În agricultură, de asemenea, o zecime din recoltă era pusă înapoi în pământ, pentru a nu-l seca de energie. Încă o zecime din recoltă era păstrată pentru semințe necesare următoarei recolte și, în cele din urmă, un câmp era lăsat în paragină la fiecare zece ani, așa încât să își poată reveni.

În mod special însă, a devenit un obicei al oamenilor de succes să dea 10% din venitul lor oamenilor mai puțin norocoși. Vei descoperi adesea că oamenii de succes sunt afaceriști foarte duri, dar că au o slăbiciune pentru nevoiași.

Cu siguranță, banii sunt adesea donați din motive pur egoiste. Există oameni care preferă să doneze bani public, considerând că asta le va face o reclamă bună. Nu este adevărat atunci să spunem că tot ce face o persoană este, până la urmă, un lucru egoist? Nu îi ajută pe alții doar pentru că se simte el însuși mai bine când face asta?

Această discuție este irelevantă pentru nevoiași. Dacă banii sunt donați cuiva, nu trebuie să vină cu o etichetă care spune: „Donat din motive nobile”.

Cine dăruiește obține mai mulți bani

În mod surprinzător, oamenii care donează o zecime din venitul lor nu au niciodată probleme financiare. Nu doar că sunt mai fericiți cu banii lor; ei chiar au mai mulți.

M-am întrebat adesea și i-am întrebat și pe alții care ar putea fi motivul pentru acest lucru. Cum este posibil ca cineva care dăruiește în mod regulat o zecime din venitul său să acumuleze mult mai mulți bani decât cei care păstrează 100% din venit? Cum poate 90% să fie mai mult decât 100%? Acesta este, în mod evident, un fenomen pentru care nu există explicație științifică. Nu sunt sigur nici măcar dacă există o explicație logică. Aș dori totuși să-ți împărtășesc niște gânduri pentru a face acest miracol mai ușor de înțeles.

Să dăruiești te face să te simți bine

Adesea ne face mai multă plăcere să dăruim decât să primim. Oamenii cărora le pasă doar de ei înșiși sunt singuri, nefericiți și deprimați. *Cea mai bună cale de a-ți „reveni" din sentimente de insignifianță și lipsă de sens este pur și simplu să ai grijă de alții.* Dacă ești trist și deprimat, te concentrezi adesea prea mult asupra ta. În schimb, dacă te concentrezi să îi ajuți pe alții, vei fi distras de la propria tristețe. Cine îi ajută pe alții, se ajută pe sine. *Cine duce o altă persoană cu barca pe celălalt mal, ajunge și el tot acolo.*

Dacă dăruiești, dovedești că banii sunt pe mâini bune

Acum îți poți dovedi ție însuți că poți „face bine" cu banii. Poți demonstra că banii sunt benefici. Întărești această idee atunci când faci viața cuiva mai ușoară și mai frumoasă cu banii tăi.

Astfel îți dovedești ție însuți că poți gestiona banii responsabil și că banii sunt pe mâini bune, pentru că tu îi cheltuiești în scopuri bune.

Să dăruiești este un semn de abundență

Să dăruiești bani este un semn către univers care spune: „Mulțumesc. Am mai mult decât îmi trebuie. De aceea pot renunța la o parte". Această idee de abundență te ajută să adopți un sentiment firesc față de bogăție. Te bucuri de bani mai mult pentru că nu îi privești ca fiind prea importanți.

Ești mai conștient că banii sunt o formă de energie care te influențează. Cu cât dăruiești mai mult, cu atât mai mult vor veni înapoi în viața ta. De asemenea, vei avea mai multă încredere că și mai mulți bani se vor revărsa în viața ta.

A dona bani este o dovadă a încrederii tale în tine și în fluxul de energie al universului. Dacă îți întărești încrederea în tine și în univers în acest fel, te aștepți să ai parte de și mai mulți bani în viață. Anticipezi bogății, așa că bogăția devine pentru tine ceva normal. Nu uita că așteptările noastre determină ceea ce obținem.

Cine îi ajută pe alții înțelege că trăim într-o lume interconectată

Cu siguranță nu ar fi un semn de înțelepciune să trăiești de parcă ai fi singur pe planetă. Și cu siguranță o astfel de atitudine nu te-ar ajuta foarte mult nici pe tine, nici pe ceilalți. Pentru a obține ce e mai bun din noi avem nevoie de ceilalți, iar ceilalți au nevoie de noi. Putem recunoaște aici două fragmente de înțelepciune simple, dar profunde: în primul rând, faptul că putem realiza mai multe împreună și, în al doilea rând, că lucrurile sunt mai bune pentru fiecare în parte atunci când sunt mai bune pentru toată lumea.

Nu ne putem gândi la fericirea noastră personală într-o manieră izolată, ignorând starea umanității din jur. Dalai Lama a spus: „În lumea interconectată de astăzi, indivizii și națiunile izolate nu își mai pot rezolva problemele singuri. Avem nevoie unii de alții. Prin urmare, trebuie să dezvoltăm sentimentul de responsabilitate universală. Este datoria noastră individuală și colectivă să conservăm și să protejăm rasa umană de pe această planetă și să îi susținem pe membrii săi mai slabi".

Sogyal Rinpoche a dat exemplul unui copac atunci când a vrut să explice că, în cele din urmă, nimeni nu trăiește o existență complet independentă: „Ne dăm seama că un copac pune în mișcare o rețea extrem de subtilă de relații care cuprinde întregul univers: ploaia care cade pe frunzele sale, vântul care îl leagănă, pământul care îl hrănește și îl susține, anotimpurile și vremea, lumina de la

soare, lună și stele. Toate fac parte din acest copac și contribuie la identitatea lui. Nu poate fi niciodată separat de ele".

Bunăstarea generală ne afectează astăzi mai mult decât putem dovedi științific. Totuși, nu putem nega că îi influențăm pe alții și că starea altora cu siguranță are un impact asupra noastră.

Cu toții știm că ceea ce oferim este ceea ce primim înapoi. Aceasta se aplică lucrurilor simple, cum ar fi un zâmbet sau amabilitatea. Oamenii care iubesc lumea vor fi iubiți de lume la rândul lor. Acest lucru este valabil și pentru bani. Dacă dăruiești bani lumii, și lumea îți va dărui bani ție.

Numai cei care dăruiesc își asumă cu adevărat responsabilitatea

Responsabilitatea înseamnă să fii capabil să răspunzi. Dacă ești o persoană responsabilă, e imposibil să închizi ochii la lipsurile care îi afectează pe alții, în comparație cu cât de bine îți merge ție. Lumea este întunecată de griji. Inegalitatea cu care este distribuită bogăția amenință pacea și fericirea. Chiar și calea spre o distribuire corectă este întunecată și duce la controverse. Orice „indicator luminos" în direcția bună este deci important. Lumea are nevoie de oameni care sunt astfel de indicatoare.

Poate că de ceea acești oameni au mai mulți bani, pentru a putea străluci mai tare.

Cine dăruiește se simte plin de viață

Foarte puține lucruri le dau oamenilor un sentiment mai puternic de vivacitate și energie decât faptul de a dărui. De aceea, nu există un medicament mai bun decât să dăruiești din recunoștință și dintr-un sentiment de responsabilitate, sau poate pur și simplu din dragoste pentru viață și pentru umanitate.

Ca să fim fericiți, trebuie să ne bucurăm de ceea ce avem. Cea mai bună cale de a face asta este să acționăm responsabil și să răspundem prin a dărui ceva înapoi. Putem cultiva fericirea donând fonduri. De

asemenea, putem produce bani. Conceptul de responsabilitate pune în mișcare miracolul de a obține în final mai mult decât am dăruit.

Cu siguranță, nu putem afla astfel natura profundă a miracolului. Cu toate acestea, ca în cazul tuturor miracolelor, nu trebuie să știm exact de ce și cum s-a petrecut.

Ne putem mulțumi să observăm rezultatul. Acesta este efectul atunci când donezi 10% din venitul tău: vei fi bogat și fericit. Vei obține ceea ce vrei și te vei bucura de asta. Așa că îți sugerez să încerci. Știi deja: „Mulți caută rădăcinile, în timp ce unii culeg fructele". Poate că nu vei găsi niciodată rădăcinile acestui miracol. Totuși, dacă ai inițiativă și donezi 10% din venitul tău, vei culege roadele.

Sfat important

Donează o sumă fixă din venit.

- Asta te va convinge că banii sunt buni și că banii sunt pe mâini bune cu tine.
- Dacă decizi să faci asta, notează-ți undeva decizia și motivele pentru care ai luat-o.
- Schițează un plan pentru a-ți folosi banii responsabil. Asigură-te că își îndeplinesc scopul.
- Ajută-i tot timpul pe ceilalți.
- Începe să dăruiești chiar înainte să ți-o poți permite.

Banii aduc fericirea

Banii te pot face fericit. Îți vor îmbogăți viața în cel mai adevărat sens al cuvântului. Asta se va întâmpla însă doar dacă iei măsuri. Trebuie să faci ceva.

Dacă ai citit doar textul și nu ai făcut exercițiile, întoarce-te și ia-o de la capăt. Convinge-te că banii pot aduce fericirea.

Rezumat de puncte forte

- Succesul înseamnă să obții lucrurile pe care le vrei; fericirea înseamnă să te bucuri de lucrurile pe care le ai.
- O bogăție abundentă este un bun încredințat cu sfințenie, care impune deținătorului său datoria de a-l folosi în beneficiul societății.
- Cea mai bună metodă pentru a-ți „reveni" din sentimente de insignifianță și lipsă de sens este să ai grijă de alți oameni.
- Dacă donezi bani, îți dovedești ție însuți că îi poți gestiona responsabil și că banii sunt pe mâini bune cu tine.
- Faptul că donezi bani este o dovadă că ai încredere în tine.
- Faptul că donezi înseamnă că te aștepți la bogăție, iar așteptările noastre determină ceea ce obținem în cele din urmă.
- Atunci când dăruiești, vei avea un sentiment de vioiciune și energie.
- Să fii bogat fără să-ți asumi responsabilitatea înseamnă să fii nefericit.

Perspectivă:
Ce se întâmplă acum?

„Cunoașterea elimină cei doi dușmani
ai bogăției: riscul și frica."

Charles Givens, Wealth Without Risk (Bogăție fără risc)

Cunoști acum tehnicile și strategiile pentru a schimba viața ta și a oamenilor din jurul tău. Când vei pune jos această carte, vei avea două posibilități: fie vei avea sentimentul că ai învățat ceva nou și vei continua ca înainte, fie vei face un efort concentrat pentru a-ți schimba viața și situația financiară. Poți să aplici conceptele pentru a produce miracolul și a proiecta o viață complet nouă pentru tine.

Cicero sau Demostene

În Roma antică erau doi oratori excelenți: Cicero și Demostene. De fiecare dată când Cicero termina un discurs, oamenii se ridicau, aplaudau și strigau entuziasmați: „Ce discurs minunat!" Dar de fiecare dată când Demostene încheia un discurs, oamenii țipau: „Hai să acționăm! Hai să începem imediat!" Și întocmai asta făceau.

Dacă ai citit această carte și îți spui: „O, asta a fost o carte bună. Au fost niște idei și niște tehnici foarte interesante", dar nu aplici nimic din ce ai învățat, atunci și tu, și eu ne-am pierdut timpul.

Jim Rohn a spus odată: „Există două feluri de oameni. Amândoi citesc într-o carte că merele sunt delicioase. Amândoi învață proverbul «un măr pe zi ține doctorul departe». Unul susține că are

nevoie de mai multe informații, iar celălalt se duce la cel mai apropiat supermarket și cumpără mere".

Expresia „cunoașterea este putere" este falsă. Ar fi corect să spunem „cunoașterea aplicată este putere". Prin urmare, gândește-te pe care dintre obiectivele de putere ai vrea să ți le asumi imediat. *Pornește chiar acum într-o călătorie nouă și unică ce va eclipsa chiar și cele mai îndrăznețe visuri pe care le-ai avut vreodată.* Exact asta mi s-a întâmplat și mie atunci când mentorii mei au intrat în viața mea și am început să-mi orientez viața conform principiilor descrise în această carte. Transformă-ți viața într-o capodoperă.

Sfat important

Devino bogat. Fă tot ce este necesar pentru asta. Banii te fac fericit. Și pentru că te fac fericit, trebuie să fie scopul tău să devii bogat.

- Dacă donezi bani, îi faci și pe alții și pe tine fericiți.
- Dacă ai bani, ai sentimentul că ești protejat și în siguranță.
- Prin înmulțirea banilor care vin în viața ta îți recunoști creșterea ca personalitate.
- Banii fac posibil ca tu să trăiești în libertate. Poți face ceea ce îți place să faci, ceea ce îți reflectă talentele și este folositor pentru alții.
- Cu bani poți încuraja abilitățile tale și pe cele ale altor oameni.
- Doar dacă ai bani, îi poți împiedica pe aceștia să devină prea importanți în viața ta. Revendică pur și simplu banii.
- Banii te susțin în loc să devină scopul principal în viață.
- Te poți concentra la cele mai importante lucruri din viață.

- Banii vor scoate la iveală ce e bun din tine și îți vor întări ideile.
- Poți atinge echilibrul doar cu bani. Dacă ai bani, ai și timp să te ocupi liniștit de celelalte zone ale vieții tale.
- Banii îți fac viața mai interesantă și mai bogată în varietate. Trăiești unde îți place și îi cunoști pe oamenii pe care îți dorești să-i cunoști.
- Când ai bani, îți poți împărți timpul cum dorești. Nu trebuie să fii ghidat de necesitate, ci îți poți urma scopul în viață.
- Banii înseamnă putere și cu ei ai mai multe posibilități să ai o influență bună și să îi încurajezi pe alții.
- Când ai bani, poți să te înconjori mai ușor de oameni care nu se mulțumesc cu mai puțin decât ar putea avea.

Imaginează-ți următoarea situație

Peste șapte ani, cineva va apărea în viața ta. Îți va folosi cheile pentru a-ți pătrunde în casă. Îți va folosi toate lucrurile pentru care ai muncit din greu și care îți sunt foarte dragi.

Această persoană te va urmări la fiecare pas. Te va observa în timp ce muncești și îți va citi extrasele de cont. Îți va citi planurile pe care tocmai le-ai făcut și va verifica dacă le-ai pus în aplicare sau dacă le-ai depășit. Această persoană se va uita în ochii tăi atunci când te privești critic în oglindă.

Această persoană ești tu, personalitatea pe care ai creat-o pentru că ai făcut într-adevăr ceva. Singurele întrebări care rămân sunt: Ce fel de om este acesta? Ce crede el? Ce face el? Ce fel de prieteni are? Pe cine iubește? Unde locuiește și de ce este mândru?

În ce direcție te îndrepți acum? La începutul cărții ți-ai pus următoarea întrebare: Unde voi fi peste șapte ani dacă nu schimb nimic? *Chiar vrei să rămâi în locul în care vei ajunge inevitabil dacă nu schimbi direcția?*

John Naisbitt a spus odată: „Cea mai bună cale de a prezice viitorul este să știi exact ce se întâmplă în prezent”. Prin urmare, fii sincer cu tine. După ce ai terminat cartea aceasta, stai puțin și gândește-te la direcția în care mergi.

Vrei să mergi de-a lungul drumului format din învățare și creștere constantă? Dacă această carte a contribuit la asta, atunci sunt foarte recunoscător. Scrie-mi. Aș fi foarte fericit să aud oricare dintre ideile tale. Poate voi putea chiar să vorbesc despre povestea ta de succes. E foarte probabil să ne întâlnim într-o zi. Oamenii care produc miracole ar putea fi în minoritate, dar, pentru că se mișcă atât de repede, ei sunt peste tot.

Construiește-ți o echipă pentru a nu te abate de la drumul către bogăție

Odată ce ai luat decizia, intră în legătură cu un grup de oameni care vor scoate la iveală ce e mai bun din tine. Ar trebui să fie indivizi care fac miracole, care fac tot ce este necesar pentru a-și atinge scopurile. Ei sunt cei care obțin rezultate și care cresc zilnic și te susțin. Ei sunt oamenii care nu te lasă niciodată să te mulțumești să fii mai puțin decât ceea ce poți tu să fii. În prezența acestor persoane te vei simți constant încurajat să continui să te dezvolți și să crești. Apropierea de un astfel de grup este cea mai mare binecuvântare pe care ți-ai putea-o dori.

Este, de asemenea, distractiv să fii în jurul lor. Dacă întrebi pe cineva care a fost cea mai frumoasă experiență din viață, deseori ți se va spune că e vorba de ceva ce a făcut în cadrul unei echipe. A fi parte dintr-o echipă îți permite să te extinzi și să crești. Alți oameni te pot provoca și susține în mai multe feluri decât ai putea să o faci vreodată tu însuți.

Transmite această informație mai departe

Și iată ultima mea provocare pentru tine: transmite această informație mai departe. Asigură-te că toată lumea știe că *bogăția adevărată este dreptul nostru din naștere.*

Există două motive bune pentru a face asta: Mai întâi, întotdeauna îi învățăm pe alții exact ceea ce a trebuit să învățăm noi înșine. Atunci când ne împărtășim ideile cu alții, ne confruntăm din nou cu acele concepte. În acest fel, ne amintim întotdeauna ce este important pentru noi. În al doilea rând, este incredibil să observi bogăția și fericirea inexplicabile care apar atunci când îi ajuți pe alții să facă o schimbare cu adevărat importantă și pozitivă în viața lor.

Știi acum ce ai de făcut și cum trebuie să abordezi situația. Acum vine pasul cel mai important: ia măsuri. Acționează cât mai repede posibil. Fă-o pentru tine și pentru alții. Fă mai mult decât s-ar aștepta cineva de la tine vreodată. Așa vei deveni cât poți tu de bun. Sunt ferm convins că toți avem o misiune de îndeplinit și că toți avem un scop în viață. Nu contează unde ești acum. Relevantă este direcția în care pornești.

BOGĂȚIA ESTE DREPTUL TĂU DIN NAȘTERE – nu uita niciodată asta! Meriți un loc la soare. Transformă-ți viața într-o capodoperă. Arată-ți ție și celorlalți că poți deveni bogat în decurs de șapte ani.

Dorința mea personală pentru tine

Acum trebuie să-ți spun la revedere și să-ți transmit dorința mea personală, ca să o iei cu tine pe drumul tău.

Să-ți revendici drepturile care ți-au fost date de când te-ai născut.

Să ai o abundență de succes și bogăție, în spirit, suflet și bani.

Să te bucuri de o viață cu sănătate, fericire și pace, cu relații puternice.

Să-ți îndeplinești scopul în viață, făcând ce îți place să faci, ceea ce îți reflectă talentele și le este de folos celorlalți.

Să continui să înveți și să crești pentru a deveni cât poți tu de bun.

Să găsești împlinire împărtășind bogăția și fericirea ta cu ceilalți.

Să-ți revendici dreptul din naștere și să faci din viața ta o capodoperă.

Bodo Schäfer

„O carte care schimbă complet regulile jocului. O recomand cu dragă inimă."
- Dr. Stewart D. Friedman, director al Work/Life Integration Project, Wharton School

4 Ore-Săptămâna de lucru



Bestseller nr. 1 *New York Times* și fenomen internațional.

EVADEAZĂ DE LA RUTINA 9-17 ȘI ALĂTURĂ-TE NOILOR OAMENI BOGAȚI

Prefață la ediția în limba română de Florin Roșoga

EDIȚIE ACTUALIZATĂ ȘI ADĂUGITĂ

TIMOTHY FERRISS

ACT și Politon

AUTOR DE BESTSELLERURI NR.1

TONY ROBBINS

ACT și Politon

BANII

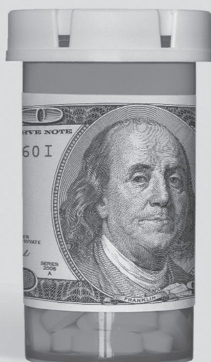
STĂPÂNEȘTE JOCUL

7 PAȘI SIMPLI SPRE LIBERTATE FINANCIARÃ

Postfață și consultanță financiară de Eusebiu Burcaș

SECRETELE CELOR MAI SCLIPITOARE MINȚI ALE LUMII ÎN DOMENIUL FINANCIAR

CRIZA DE LEADERSHIP
ŞI
LEACUL PIEȚEI LIBERE



Autor de bestselleruri *New York Times*

De ce viitorul afacerilor depinde de întoarcerea la viață, libertate și căutarea fericirii

JOHN A. ALLISON

ACT și Politon

„Sunteți dator față de dumneavoastră înșivă să citiți *Go-Giver* și să împărtășiți mesajul cu toți oamenii importanți din viața dumneavoastră. E o carte minunată, care îți atinge sufletul și te inspiră.”

DAVID BACH, autorul bestsellerului *Automatic Millionaire*, Nr. 1 în topul *New York Times*

Bob Burg și John David Mann

GO-GIVER



O scurtă poveste despre o idee remarcabilă de afaceri

Ediție adăugită

ACT și Politon

Bestseller New York Times

JASON JENNINGS

REINVENTATORII

Cum urmãresc companiile extraordinare schimbarea radicalã continuã

ACT și Politon



Editura ACT și Politon
Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România,
C.P. 050202.
tel: 0723.150.590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.actsipoliton.ro | www.blog.actsipoliton.ro